Construcción

Dissabte, 27 d'octubre de 2007



El sector hace frente al temporal

FOTO: LLUÍS MILIÁN

PANORAMA ■ LA EDIFICACIÓN PONE EL FRENO

Un ciclo histórico llega a su fin tras el aumento de precios e intereses

La imposibilidad de buena parte de la demanda para acceder al mercado ha puesto fin a un ciclo histórico que se traduce en un fuerte decremento de nuevos proyectos.

REDACCIÓN

Estaba anunciado y finalmente ha llegado el fin de ciclo de la construcción. Tras un primer trimestre en el que las cifras se resistían a ceder, a partir de abril los nuevos proyectos han caído de forma espectacular, con resultados tan esclarecedores como un 22% de descenso en la aprobación de visados entre enero y septiembre respecto al mismo periodo del año pasado. Las buenas perspectivas que aún alentaban en los primeros meses de 2007, con una tendencia a aflojar el ritmo pero sin frenar, se han visto alteradas por completo, en buena parte por el cambio en el comportamiento de cajas y bancos, que ante la crisis de las hipotecas de alto riesgo en Estados Unidos –y los coletazos que ha supuesto en algún mercado europeo– han cerrado el grifo de la concesión de créditos hipotecarios incluso a clientes aparentemente solventes, lo que parece ser la causa mayor del descenso de ventas de la vivienda en los últimos meses.

El *boom* de la construcción ha durado unos diez años, con las puntas más altas entre 2005 y 2006. Pero el crecimiento incesante de los precios –causado especialmente por el aumento del precio del suelo, que en las ciudades con mayor demanda ha llegado a duplicarse en sólo dos años–, combinado con el alza de los intereses bancarios –el euribor ha subido en los últimos 24 meses cerca de dos puntos, lo que supone un incremento de 200 euros en la factura mensual de una hipoteca de 200.000 euros– han dejado fuera del mercado a una buena parte del mercado: el 60%, según los cálculos del presidente de la Agrupació de Constructors i Promotors de Edificis de Tarragona, Manuel Niñerola. La guinda la han puesto las turbulencias del mercado financiero, que han supuesto cerrar el acceso de los posibles compradores a los créditos hipotecarios, que si hace pocos años se concedían hasta por el 110% del valor escriturado de la vivienda, ahora se han recortado al 80% en caso de que se concedan.

> Bancos y cajas han dificultado el acceso de los compradores a las hipotecas

> El ritmo de visados hasta octubre es un 22% inferior al del mismo periodo del año pasado

Una dinámica engañosa

Los primeros meses del año fueron engañosos en lo que respecta a la aprobación de visados para nuevas viviendas. Los datos del primer trimestre de 2007 del Col·legi d'Aparelladors i Arquitectes Tècnics de Tarragona reflejaron un incremento del 12,8% respecto a 2006 y prácticamente igualaron los niveles de 2005, que fue un año excepcional para la construcción. Este fenómeno se justifica por la puesta en marcha a finales de marzo del Código Técnico de la Edificación, un conjunto de normas que mejoran la eficiencia energética de los edificios pero que a la vez encarecen los costes de producción, por lo que los promotores se esforzaron para conseguir que sus proyectos recibiesen el visado antes de que entrase en vigor esta normativa.

Por ello la dinámica cambia bruscamente a partir del segundo trimestre, de forma que al acabar el mes de junio el número de vivien-



A principios de año se registró un gran aumento de visados, pero ha caído en picado. FOTO: LLUÍS MILIÁN

EL MERCADO

Las ventas se alargan

El tiempo medio de permanencia de las viviendas en venta ha aumentado sensiblemente en los grandes mercados inmobiliarios españoles, especialmente en Catalunya y Madrid, según los datos sobre el último año ofrecido por idealista.com, portal inmobiliario. En el caso de Catalunya, los anuncios se retiran en una media de 183 días frente a los 135 de media del pasado año, lo que refleja un aumento del 35,5% de tiempo necesario para que un inmueble encuentre comprador.

La ralentización de ventas no afecta de igual manera a todos los segmentos del mercado. Según idealista.com, las viviendas de segunda mano con precios inferiores a los 200.000 euros se venden incluso más rápidamente que el año anterior, y los de alto lujo, por encima de un millón de euros, tienen prácticamente el mismo ritmo debido a que sus compradores no necesitan financiarse con grandes hipotecas sino que suelen hacer la compra con fines fiscales.



En Tarragona los precios han subido un 4,1% en el primer semestre, según Sociedad de Tasación. FOTO: LLUÍS MILIÁN

das por iniciar ya había caído un 11,9% respecto al mismo periodo del año anterior. La tendencia se acentúa durante los meses de verano, de forma que al finalizar septiembre el balance de los nueve primeros meses de 2007 es un 22% inferior respecto al mismo periodo del 2006. Sigue estando en parámetros similares a los de 2005 o 2004, pero es por el engañoso efecto del Código Técnico de la Edificación: sin el alza registrada durante el primer trimestre, la dinámica sería sensiblemente inferior.

Curiosamente, otros indicadores no reflejan esta caída en el inicio de edificaciones. En la Jefatura de Telecomunicaciones aprueban todos los proyectos de telecomunicaciones para todos los edificios plurifamiliares: se trata de un documento que data de 1998, aunque en Catalunya no empezó a aplicarse firmemente hasta 2004. Su importancia estriba en que ningún ayuntamiento puede conceder una licencia de construcción sin que conste la aprobación del proyecto de telecomunicaciones, que prevé las conexiones al exterior de cada vivienda tanto en su propio espacio como en los espacios comunes. Se trata, por tanto, de un documento que se solicita justo antes del inicio de las obras. Los datos deeste año recogen 1.228 proyectos hasta octubre, con lo que se superan ya tanto los 1.165 proyectos de 2006 como los 1.082 de 2005.

Las cifras del Col·legi d'Aparelladors i Arquitectes Tècnics de Tarragona reflejan que en su demarcación (Alt Camp, Baix Camp, Baix Penedès, Conca de Barberà, Priorat, Ribera d'Ebre i Tarragonès) se han visado en los nueve primeros meses de año 9.700 viviendas nuevas. Por el contrario, en el mismo periodo de tiempo se han acabado 11.964 viviendas, lo que representa un 27,53% más que en 2005 y un 12,43% más que en 2006, y reflejan el fuerte dinamismo del sector de la vivienda que se produjo en los dos últimos años.

Bajando al ámbito municipal, los resultados ratifican la sensación general de regreso a los niveles de crecimiento de 2002 y 2003, más «razonables» que los de los últimos años y «sustentados por la saturación de oferta que en los dos últimos años se ha transmitido al mercado de la vivienda nueva», según fuentes del Col·legi d'Aparelladors. Así, los descensos más significativos se producen en municipios como Reus, Cambrils, Vila-seca, Salou, Cunit y Calafell, que bajan entre un 20% y un 40%. Este descenso tiene clara correspondencia con el hecho de que en las viviendas finalizadas durante este años, las comarcas que ponen un mayor número de viviendas en el mercado son precisamente el Baix Camp y el Baix Penedès, con crecimientos del 10% y 35%, respectivamente.

Por lo que respecta al resto de municipios, Tarragona aumenta sus solicitudes de visado un 26% respecto a 2006, con casi 1.000 viviendas nuevas, y Valls alcanza hasta un 90% de aumento, igualando las cifras de 2005.

LA REPERCUSIÓN DEL SUELO

Viviendas un 8% más caras

Pese a la cada vez mayor dificultad para su venta, el precio de las nuevas edificaciones sigue subiendo. Ya no lo hace con las alegrías de años atrás, cuando superaba descaradamente el 16% anual, pero sigue por encima del Índice de Precios al Consumo y, por tanto, alejándose todavía progresivamente de las posibilidades de los compradores para acceder al producto.

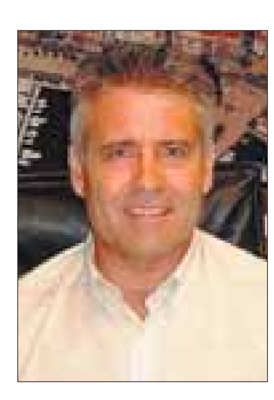
Un informe redactado por la Appce relativo al primer semestre de 2007 sitúa el precio medio de la obra nueva residencial para viviendas plurifamiliares en 2.398 euros por metro cuadrado, con un incremento del 6% al 8%. Un incremento muy parecido al que en el mismo periodo muestra el informe de Sociedad de Tasación, que sitúa el valor medio en 2.053 euros en el pasado mes de junio, lo que representa un 6% de aumento.

La causa que señalan los promotores es la repercusión media del precio del suelo, que llega a alcanzar el 35% en el precio final de la obra nueva. La escasez de suelo existente facilita a los propietarios especular con él, de lo que se resiente el mercado final.

Curiosamente, los mayores aumentos de precio de la vivienda se han dado en dos capitales de comarca de escaso crecimiento urbano, Falset y Gandesa, con un 28,8% y 21,9% respectivamente. Entre los grandes municipios destaca el 9,7% de aumento de los precios en Reus y el 9,3% de Tortosa, frente a sólo un 4,1% en Tarragona y 4,1% en Cambrils. En la costa, son de remarcar los casos de Creixell (3,5%), Cunit (10,8%) o Roda de Barà (7,9%).

Un sector a la expectativa

Tras constatarse que el ciclo expansivo de los últimos años ha puesto el freno, los promotores y agentes involucrados debaten y se mantienen a la espera de ver si se trata únicamente de una desaceleración o es un fenómeno más grave

LOS PROFESIONALES ENCUESTADOS	Ha acabado un ciclo histórico. ¿En qué situación se encuentra actualmente la construcción y cuál es su futuro inmediato?	¿Se pueden prever comportamientos diferentes según las diversas zonas de la provincia de Tarragona?	¿Qué comportamiento tendran los precios? ¿Llegarán a bajar?	¿Qué diferencias hay entre el mercado de obra nueva y el de segunda mano?	¿Qué público se confía que sea el que genere la demanda de vivienda?	¿Qué impacto está teniendo el alza de tipos sobre el sector y sobre los compradores de pisos?
José Osuna Grupo Osuna. Presidente de la Federació de Gremis de la Construcció de Tarragona. 	Como bien dice, es un ciclo y no se puede seguir tantos años con el mismo ritmo de crecimiento. El aumento de construcción a inicio de 2007 no responde a una subida real del ritmo constructor, sino que fue efecto de la entrada en vigor del Código Técnico de la Edificación. No quiere decir que el sector esté al alza ni que tenga que bajar en picado. Sí que tendrá una ralentización sobre todo en la vivienda libre. Otra cosa será la vivienda protegida, que volverá a reactivar el sector. Además, no tenemos que olvidarnos de la obra pública, en la cual se prevé una gran inversión en nuestras comarcas.	Creo que sí, en la provincia no quedan poblaciones con grandes necesidades de vivienda. No obstante, las zonas con más potencial son las de influencia del AVE y las poblaciones cercanas a Tarragona y Reus, en las que el suelo no alcanza el precio de las grandes ciudades y se puede vender a precios más asequibles. Pero sobre todo en cualquier población en que se pueda comprar suelo con la repercusión correcta para poder hacer vivienda de protección oficial.	El ritmo de la construcción se está adaptando al mercado y no creo que crezca más del 3 ó 4%. No creo que bajen los precios, pero dependerá de varios factores: primero, si el precio que tiene la vivienda en particular está por encima del precio de mertcado, o se adapta o no venderá; segundo: dependerá de si el promotor está consolidado o por el contrario es un oportunista de última generación que hará lo que sea y saldrá corriendo a la espera de grandes oportunidades; y tercero: dependerá del tipo de vivienda y de la población donde se encuentre.	La vivienda nueva tiene un precio obligado por distintos factores, como el valor del suelo, las nuevas normativas, los infinitos impuestos que recaen sobre ella: está soportando la financiación de las administraciones públicas, y por ello tiene el precio que tiene. Sin embargo, la vivienda usada normalmente son viviendas cuyo precio de adquisición fue muy barato comparado con los precios de hoy, y esto quiere decir que no tiene justificación el precio al que se está vendiendo ahora, salvo la especulativa. En este tipo de vivienda sí cabe una bajada de precios que de rebote ayudaría a la vivienda libre.	Creo que tenemos una capa de la población entre 25 y 35 años, los llamados «mileuristas», que demanda vivienda y serán compradores en potencia cuando se den las condiciones idóneas de precio y financiación. También tenemos un gran contingente de inmigrantes que están entrando al mercado de vivienda, sobre todo usada.	Indudablemente dificultan la compra, pero no es lo más grave: lo peor que están haciendo las entidades financieras es que hace unos meses le ofrecían al adquiriente una financiación del 100/110% y ahora sólo le dan el 80% y además en la mayoría de los casos le piden avalador. Ni tanto ni tan clavo: no creo que haya que tomar medidas tan drásticas, puesto que la crisis la tienen las entidades financieras, no los compradores de viviendas. En cuanto al sector en general, no le afecta mucho la subida de tipos, dado que está saneado y ha pasado por otras peores.
Manel Grau Consjero delegado de Gebira Grup Immobiliari 	Se ha terminado el ciclo alcista del sector y el sector se encuentra ante una etapa de nuevas expectativas acompañada de cierta incertidumbre. Las ventas de viviendas no son lo que eran años atrás, y el endeudamiento bancario es más difícil de conseguir que antes. Tanto un factor como el otro es normal que se moderen ya que llevábamos años de cierta «irracionalidad»: incrementos de precios de dobles dígitos y entidades financieras dejando dinero a nuevos actores que no tenían experiencia ninguna en el sector.	Creo que sí. Seguimos creyendo muchísimo en el «triángulo» Tarragona-Reus-Valls dada la importancia de sus sectores económicos que a diferencia de otras comarcas pueden verse menos afectados por un cambio en el ciclo económico general. También creemos mucho en el Baix Penedès desde Cunit a El Vendrell, por la influencia de Barcelona y su área metropolitana acompañado de unas excelentes infraestructuras.	Dudo que los precios de la Obra Nueva bajen. Es más, a corto plazo, debido al nuevo Código Técnico de la Edificación, podrían incluso subir. Lo que sí es cierto, es que subidas como las que hemos experimentado en el pasado no se van a repetir. Y, como siempre, aquellas viviendas bien ubicadas o con buenos precios encontrarán comprador seguro.	La difencia básica es en la calidad. No se puede comparar en general, la calidad de una vivienda recién construida con una de segunda mano ya habitada. A su vez, hay menor oferta de obra nueva que de segunda mano y casi todo los compradores potenciales prefieren de entrada la obra nueva como es natural.	Hay muchos colectivos que siguen y seguirán generando demanda: los nuevos nichos de pisos para separados; gente de la tercera edad que quiere seguir viviendo en el centro pero en pisos más pequeños, etc... Pero cierto es que la nueva demanda de viviendas a tenor de lo sucedido en el pasado, vendrá dada por la inmigración. Ésta tiene un factor muy positivo ya que la compra de una vivienda que generalmente es de segunda mano, genera a su vez una demanda de reposición del propietario-vendedor y así sucesivamente.	Está claro que el impacto está siendo terrible. El Euribor se ha duplicado en el pasado año. Las rentas disponibles mensuales de cada familia hipotecada se han disminuido notablemente con lo que el consumo se va a resentir. Si el consumo se resiente, el problema puede venir por un incremento del paro, lo cual sería muy preocupante. De todas maneras no creo que estas alzas de los tipos de interés se repitan a corto plazo. Hay quien apunta a que los tipos puedan incluso bajar antes de fin de año.

Las dudas, la única coincidencia

Los constructores mantienen aún una actitud conservadora sobre las consecuencias que puede tener el final del ciclo e incluso la posibilidad de que nos hallemos ante un nuevo ciclo de signo completamente opuesto al crecimiento que registró la construcción durante los últimos años. Tal vez por ello entienden que no bajarán los precios pese a que pueda generarse un parque de viviendas finalizadas y sin comprador, como dibuja el director del postgrado sobre Assessoria, Promoció i Gestió Immobiliària del Col·legi d'Arquitectes de Tarragona, Gonzalo Bernardos, quien afirma que en localidades pequeñas y algunas de carácter turístico, la vivienda en construcción actualmente tardará más de cinco años en ser absorbida. Y ello comportará, según Bernardos, reducciones de los precios como mínimo del 10% pero cuyo promedio se situará en el 20%. Tal vez las constructoras y promotoras deberían plantearse la posibilidad de acceder a sectores más atractivos y diversificar sus inversiones, como sugiere la delegada general de La Caixa en Tarragona, Empar Martínez. Quizás. Las dudas ante lo que ha de venir son la única coincidencia de los encuestados.

¿Hay peligro de pérdida de plazas de trabajo en la construcción?	**¿Cómo se puede trasladar al territorio el Pacte Nacional per l'Habitatge?**	**¿Le parece adecuada la nueva política de impulso al alquiler del Gobierno?**	**¿Nos encontramos con circunstancias favorables para la promoción de viviendas protegidas o aún se detectan deficiencias?**	**¿Deben reorientar su actuación las empresas hacia otros mercados o hacia laobra civil?**	**¿La reconversión del sector inmobiliario se puede dar también entre los promotores?**
En general en la provincia, y en especial en todo el litoral, no hay un peligro importante, dado que hay mucha obra pública. Lo que sí habrá será un saneamiento del sector, tanto de empresas como de trabajadores.	No entrañará ninguna dificultad sino todo lo contrario, ya que los promotores locales llevamos años reclamando lo que ahora parece el invento del siglo, como suelo para protección oficial, ayudas a los compradores, reducción del IVA, control en las empresas que entran al sector... En realidad, coincide en casi todo con las reivindicaciones que constantemente veníamos haciendo a la administración. Respecto al embargo de viviendas no creo que se llegue a materializar en ningún caso, dado el proceso a seguir, y en caso de que se produjera no sería nada perjudicial para el afectado.	Le contesto prácticamente lo mismo que con el Pacte per l'Habitatge: son reivindicaciones que constantemente se le estaban haciendo al Gobierno.	Los promotores privados no tienen suelo con un precio para que se pueda construir VPO pero sí los ayuntamientos: sólo hace falta que lo saquen al mercado a precios de repercusión del módulo de VPO. En unos años, en las poblaciones que han revisado o revisen el plan general, e igualmente los promotores privados que tengan suelo, han de destinar a vivienda protegida un porcentaje de este suelo. Pero no me consta que ahora mismo estén urbanizados los polígonos donde se puede hacer este tipo de vivienda.	Se tienen que adaptar a la nueva situación, pero el descenso en el ritmo de vivienda libre se verá compensado por la protección oficial y las fuertes inversiones previstas en obra civil. La empresa constructora local no sería competitiva en los mercados emergentes, dado que en esos países hay mucha mano de obra y mucho más barata, sin embargo, para las promotoras es muy diferente.	Los promotores consolidados y conocedores de los ciclos del sector hace varios años que se están posicionando en diferentes países, con posibilidades de futuro y donde los solares y la mano de obra son mucho más baratos y existe una demanda creciente turística a corto plazo.
Sí rotundo. Si no hay nuevos proyectos inmobiliarios y sin duda no los habrá con la intensidad con la que se han dado estos últimos años, habrá un excedente de trabajadores del sector. Obviamente los buenos profesionales siempre tendrán trabajo, y desaparecerán aquellos advenedizos que ahora aguantan dado que la demanda es superior a la oferta.	A corto plazo hay objetivos del Pacte Nacional per l'Habitatge de difícil consecución. Habremos de esperar unos años para analizar su impacto en el sector.	Será el mercado quien dicte sentencia. Era más que necesario intentar revitalizar el mercado del alquiler, pero aún falta un gran trecho para que sea un mercado dinámico.	Aparentemente con todos los sucesivos cambios en las leyes del suelo por parte de todas las administraciones, cabe pensar que habrá disponibilidad de suelo para construir vivienda protegida. Falta saber en manos de quién estará ese suelo (municipios en su gran mayoría), y la voluntad de éstos de acelerar o no la edificación de las viviendas. Lo vemos como un segmento muy interesante y por consiguiente somos compradores de suelo para viviendas protegidas y a su vez también constructores.	Como Gebira Grup Immobiliari ya hace varios años que venimos diversificando nuestras inversiones. Hemos creído más razonable seguir invirtiendo en nuevas oportunidades en nuestro ámbito de actuación que es Catalunya, y hemos invertido en residencias de estudiantes bajo la marca MelonDistrict. A su vez, nuestra constructora ya construye para promotoras fuera del grupo Gebira y pensamos seguir diversificando en aquéllos negocios con raiz inmobiliaria-construcción que tengan sentido y rentabilidad.	La reconversión del sector viene dada por la auto-expulsión del mercado de los advenedizos como pasa cada vez que hay las crisis cíclicas en nuestro sector. Todo apunta, sin embargo, que caminamos hacia un sector mucho más normatizado, regulado por parte de las administraciones. Y, por otro lado, más selectivo por parte de la banca, factor clave de la existencia de tantas promotoras inmobiliarias.

ENCUESTA AL SECTOR

LOS PROFESIONALES ENCUESTADOS	Ha acabado un ciclo histórico. ¿En qué situación se encuentra actualmente la construcción y cuál es su futuro inmediato?	¿Se pueden prever comportamientos diferentes según las diversas zonas de la provincia de Tarragona?	¿Qué comportamiento tendran los precios? ¿Llegarán a bajar?	¿Qué diferencias hay entre el mercado de obra nueva y el de segunda mano?	¿Qué público se confía que sea el que genere la demanda de vivienda?	¿Qué impacto está teniendo el alza de tipos sobre el sector y sobre los compradores de pisos?
Gonzalo Bernardos Profesor Titular de Economía de la Universitat de Barcelona 	El sector inmobiliario está en crisis, debido a la elevada caída de la demanda y el gran exceso de oferta de viviendas existente. En el ejercicio de 2007, en la mayoría de localidades del Estado español, la demanda se ha reducido entre un 40% y un 70%. Especialmente, en localidades pequeñas y algunas de carácter turístico, la vivienda en construcción tardará más de cinco años en ser absorbida.	Es posible que en la zona del Camp de Tarragona, la indicada crisis sea bastante más suave. En Tarragona ciudad y sus alrededores, existirá efecto AVE. En materia de vivienda turística, existe un impresionante exceso de oferta y un nivel excesivo de precios. En municipios como Deltebre, Sant Carles de la Ràpita y l'Ampolla, la crisis será muy importante y observaremos bajadas de los precios superiores al 30%.	Entre 2007 y 2009, los precios bajarán en toda la provincia. En los municipios donde la disminución será inferior, ésta se situará alrededor del 10%. No obstante, estimo que la reducción promedio puede ser aproximadamente de un 20%. La mayor bajada tendrá lugar en aquellas localidades de carácter turístico donde exista un impresionante exceso de oferta.	Escasas. La crisis es global. En ambos segmentos de mercado, la demanda de vivienda se ha reducido y existe un exceso de oferta Por tanto, tanto en vivienda nueva como en segunda mano, el precio disminuirá. No obstante, probablemente lo haga más rápidamente en la vivienda usada por la mayor urgencia de venta que tienen algunos propietarios.	Únicamente la demanda por motivo uso. La realizada por motivo inversión ha desaparecido. La principal fuente de demanda serán las jóvenes parejas. Si no se efectúan importantes campañas de publicidad en el exterior, la demanda extranjera no comprará residencias en Tarragona. En comparación con otros destinos europeos, la vivienda turística en la Costa Daurada es excesivamente cara.	Lo que más está influyendo no es el alza de los tipos, sino la gran restricción que bancos y cajas están practicando a la hora de conceder préstamos debido al miedo que tienen ante la crisis de las hipotecas subprime. Esta actitud está influyendo muchísimo en el mercado de la vivienda y es la principal causa de que se venda menos, porque hay gente que quiere comprar pero no halla financiación.
Jordi Virgili Director general de Vicsan 	Sin duda, el ciclo de la promoción de viviendas se ha parado. 2008 será decisivo para ver si es una desaceleración o una parada grave. Respecto a la construcción, el sector tiene perspectivas de crecimiento importantes en obra pública, infraestructuras, escuelas, centros de salud, prisiones, etc. Debe notarse el nuevo acuerdo de financiación entre Catalunya y el Gobierno central.	Siempre hay que diferenciar la 1ª residencia de la 2ª. La ralentización de las ventas siempre comienza por la 2ª residencia, que es menos necesaria e imprescindible y se halla lejos de los principales núcleos de población.	Normalmente los precios de los pisos no bajan, pero se ralentiza el aumento y comparándolo con el incremento del nivel de vida parece que bajen. De todas formas siempre puede haber promotores que deban desinvertir con urgencia y se produzcan bajas puntuales. Respecto al suelo, sí que a veces hay desinversiones de promotoras que venden por debajo del precio actual para obtener liquidez.	El mercado de segunda mano muy a menudo es más necesario o imprescindible, ya que quien necesita vivienda si no llega a la obra nueva por precio compra segunda mano, si no quiere ir de alquiler. También es cierto que hay mucho mercado de obra nueva que depende de la segunda mano, ya que si un propietario no se puede vender el piso actual no puede acceder a una nueva vivienda.	El inmigrante en la segunda mano y las parejas de mediana edad que quieren salir de las grandes urbes de población para ganar calidad de vida.	El alza de tipos y, sobre todo, el endurecimiento de las condiciones de las hipotecas están enfriando a los potenciales compradores de pysos y por tanto paralizando el sector.
Empar Martínez Delegada general de La Caixa en Tarragona 	Nos hallamos en un momento de ralentización de la actividad del sector. También con empresas que después de diez años de bonanza deben estar más capitalizadas y dispuestas a afrontar un cambio de ciclo con más solvencia.	De una forma clara se dibujan dos escenarios. Las poblaciones en las que se ha racionalizado el número de nuevas construcciones continuarán con una demanda equilibrada, mientras que las que en los últimos años han multiplicado el número de viviendas por habitante sufrirán una más fuerte ralentización de las ventas.	En los precios intervienen muchos elementos –precio del solar, de la construcción, demanda existente, coste del dinero, entre otros. Que el precio se ajuste más o menos dependerá, sin embargo, de los acuerdos y de las políticas de venta de las inmobiliarias, en el caso de obra nueva. En el mercado de segunda mano, si el particular quiere realizar la venta deberá ajustar su precio a la demanda existente.		La demanda de vivienda se generará desde el público joven, los nuevos hogares monoparentales, la immigración y por parte del resto de familias que quieran mejorar su vivienda.	El principal impacto radica en que el alza de tipos encarece las cuotas de los préstamos, obligando a las familias a dedicar un mayor porcentaje de sus ingresos a la adquisición de la vivienda. La consecuencia es que las rentas más bajas se pueden quedar fuera del mercado de primera mano.

ENCUESTA AL SECTOR

¿Hay peligro de pérdida de plazas de trabajo en la construcción?	¿Cómo se puede trasladar al territorio el Pacte Nacional per l'Habitatge?	¿Le parece adecuada la nueva política de impulso al alquiler del Gobierno?	¿Nos encontramos con circunstancias favorables para la promoción de viviendas protegidas o aún se detectan deficiencias?	¿Deben reorientar su actuación las empresas hacia otros mercados o hacia laobra civil?	¿La reconversión del sector inmobiliario se puede dar también entre los promotores?
Probablemente, en el año 2008 sólo se programaran 500.000 viviendas, en lugar de las 750.000 de 2007. Es posible que esto signifique una pérdida directa de 500.000 puestos de trabajo.	El Pacte Nacional per l'Habitatge tiene muy buenas intenciones. No obstante, dudo de su viabilidad. Mi principal motivo de duda es el grado de colaboración de los ayuntamientos: ¿ofrecerán éstos suelo por debajo del precio de mercado a los promotores?. Si no lo han hecho antes, ni con las obra social de alguna caja, ¿por qué lo van a hacer ahora?	No tengo muy claro que el Gobierno quiera impulsar el alquiler. Si realmente quisiera hacerlo, debería convertir en alquiler toda la vivienda de protección y retirar la desgravación fiscal de la primera vivienda. Y esto no lo hará ningún Gobierno, porque perdería las elecciones. Además, el 95% de los ciudadanos quieren vivir en régimen de propiedad. ¿Por qué el Gobierno no lo tiene en cuenta ?	Los promotores son más receptivos a edificar viviendas de protección oficial ahora que en pleno «boom» inmobiliario. El motivo es la debilidad de la demanda de vivienda libre. No obstante, es probable que un elevado número de ellos reduzca su actividad, realice algunas operaciones en el extranjero y espere que el mercado residencial de vivienda libre se reactive.	En España, ya no existen «chollos» inmobiliarios y la obra civil proporciona una rentabilidad sobre fondos propios notablemente menor que la actividad de promoción inmobiliaria. Por tanto, aquellas empresas que quieran seguir consiguiendo en sus proyectos de inversión una elevada rentabilidad sólo tiene una vía: realizar promociones en el extranjero.	Por supuesto. Muchos promotores pequeños van a desaparecer del mercado en el próximo año y también algunos medianos y grandes. En la actualidad, prácticamente no se vende un solar y cuesta mucho de vender las viviendas. Por tanto, empieza a haber un significativo número de promotores con dificultades de liquidez. En el ejercicio de 2008, existirán numerosos embargos de solares efectuados por entidades financieras. A la mayoría de ellas, la crisis inmobiliaria también les afectará.
Evidentemente, si la vivienda baja, hay muchos puestos de trabajo tras este sector, como paletas, instaladores, aluminio, cerrajería, carpintería, etc. Aunque a nivel de inversión la obra pública la pueda sustituir, no tiene el mismo índice de ocupación de mano de obra una infraestructura, por grande que sea, que la construcción de vivienda. Por tanto, es muy probable que se pueda notar.	Con un impulso de los pisos de protección oficial, aunque es necesario que todas las administraciones públicas hagan los deberes para tener terrenos públicos. También puede producirse un incremento del precio de la vivienda de renta libre, ya que aumenta el porcentaje de cesión de los promotores para vivienda pública, y este mayor gasto puede repercutir en la de renta libre.	Estas políticas genéricas y populares muchas veces acaban produciendo una inflación en el mercado. A menudo es mejor incentivar a sectores determinados y no tan genéricos. De todas formas, todas las políticas que incentiven el alquiler en este país pueden ser positiivas. Hay que analizarlo con más perspectiva en el tiempo.	Primero faltan terrenos públicos en disposición adecuados para poder disponer de licencias para poderlos impulsar, además en la actualidad los módulos económicos de la vivienda protegida de la Generalitat son ridículos comparados con el coste del terreno y de la construcción. Sólo se pueden impulsar actualmente desde el sector público si no se mejoran las condiciones económicas.	Las grandes empresas tienen facilidad para ir reorientando su actuación hacia la obra civil, pero las más pequeñas y especializadas en vivienda lo tienen muy complicado, ya que son mercados muy diferentes y para hacer obra pública se necesitan clasificaciones empresariales diferentes.	Todos los sectores se pueden reconvertir, algunos pueden pasar de 2ª residencia a 1ª, otros a productos más especializados como el hotelero o el geriátrico y otros pueden pasar al mercado del alquiler. De todas formas, las empresas que los últimos años han invertido bién y no están excesivamente hipotecadas podrán aguantar perfectamente esta ralentización del mercado. Seguramente las empresas más saneadas saldrán reforzadas de esta coyuntura , porque eliminará competencias de empresas que no eran del sector pero que han invertido en él debido a la elevada rentabilidad de los últimos años.
Seguro que el sector buscará caminos para evitar un impacto negativo a nivel de ocupación. Posiblemente las constructoras diversificarán entre obra civil y obra pública para compensar esta ralentización en la construcción de nuevas viviendas.			Siempre es un buen momento para hacer vivienda protegida, ya que el acceso a la vivienda es uno de los derechos fundamentales de las personas. En este sentido, las viviendas de protección oficial facilitan el acceso a la vivienda de los sectores más desprotegidos de la sociedad.	Nuestra opinión es que cada empresa debe analizar su capacidad de ir hacia una diversificación que la haga sostenible y rentable.	De la misma forma que en estos últimos años muchas empresas se han incorporado al sector de la construcción, también es lógico pensar que ahora empresas promotoras puedan entrar en otros sectores más atractivos en la coyuntura actual y diversificar sus inversiones.

COYUNTURA ■ RETIRADA DE LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS DE INTERMEDIACIÓN

Las inmobiliarias comienzan a sufrir el reajuste del sector

La caída de las ventas impulsa la retirada de quienes llegaron al sector atraídos por el 'boom' de la construcción



Escaparate de una de las múltiples inmobiliarias surgidas estos años en Tarragona. FOTO: LLUÍS MILIÁN

REDACCIÓN

Hace poco más de un mes, *Diari de Tarragona* constataba en un extenso reportaje el reajuste del sector inmobiliario, que según todos los indicadores está pasando por el cierre de las pequeñas (y no tan pequeñas) agencias de intermediación que se apuntaron al negocio al calor de las perspectivas de grandes y rápidas ganancias.

Manel Grau, Consejero Delegado de Grup Immobiliari Gebira, empresa líder en construcción y promoción de viviendas en la demarcación de Tarragona, explicaba en *Diari de Tarragona* que «somos la tercera generación dedicada al negocio inmobiliario en mi familia, y siempre sucede lo mismo. Cuando hay bonanza económica en el sector, las agencias surgen como setas. Cuando hay crisis, cierran. Al final, volvemos a quedar los mismos que éramos».

El efecto sobre los precios

El pronóstico es claro: la desaceleración en el ritmo de ventas de viviendas pasará factura a los recién llegados. A ello se añade un reajuste en los precios de venta de los pisos de segunda mano que no hace más que añadir elementos de desaliento a quienes, como recién llegados al sector, se plantean ahora una retirada ordenada (o ruidosa y desordenada, en algunos casos).

Si bien es cierto que algunos de estos precios de venta han descendido últimamente, más que de una caída de precios, debería hablarse de un reajuste. En muchos casos, de un baño de realidad. Se trata de aquellos casos que pagaron, por ejemplo, 150.000 euros por un piso hace diez años, que ahora piden 350.000 euros para venderlo, y que si le ofrecen 300.000, aceptarán.

Los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API) de Barcelona corroboraban hace escasas semanas esta tendencia, al presentar un informe que constata que el precio de la vivienda de segunda mano en Barcelona ha caído por primera vez en los últimos años, aunque de forma moderada, con un descenso del 2% en relación con el tercer trimestre del año pasado. En comparación con los últimos 12 meses, hubo un aumento del 2%.

Durante la presentación del informe, el presidente del Colegio Oficial de APIs de Barcelona, Joan Ollé, consideró que «todavía puede haber un trimestre más de ajuste de precios, pero estamos llegando al límite». En su opinión, ahora hay una «recomposición de precios» y «estamos anclados en el periodo de la moderación».

La criba de promotores y agencias que presagian desde el sector, y que el presidente del Colegio Oficial de APIs de Tarragona, Gil Cristià, pronosticaba recientemente que no tardará en llegar, tendrá un punto central: distinguir entre los profesionales con experiencia y los recién llegados.

En opinión de Gil Cristià, «el que es profesional de toda la vida, no cerrará. Quien cierra es quien se estableció con el 'boom'». «Esto es un negocio de confianza –prosigue Cristià–, más que de abrir oficinas. Abrir una oficina con cuatro carteles quizás funcionó, pero ya no. Hay un mercado y un número de ventas. Lo que sucede ahora es que las cosas se han normalizado. Volvemos hacia una normalización, pero los precios no bajarán. O, si bajan, hay que analizar bien qué es lo que sucede. En muchos casos, no es que deba bajarse el precio de una vivienda para venderla, sino que el precio que se pide está fuera de lugar».

Ante esta situación y el lógico reajuste en el sector que se está dando, la principal preocupación es que este reajuste deje de ser ordenado. El factor que más podría incidir en ello es el recorte de la financiación, algo sobre lo que las principales inmobiliarias del país alertan desde hace semanas.

EL APUNTE

Ánimo a los consumidores

Las inmobiliarias que forman el G14, grupo que aglutina a las mayores compañías del sector cotizadas en bolsa, animaron esta misma semana a los particulares a que sigan comprando pisos de obra nueva, ya que consideran que la vivienda continúa siendo un excelente vehículo de inversión.

Así se expresó el secretario general del G14, Pedro Pérez, durante la celebración de una mesa redonda en el marco de una jornada sobre el sector inmobiliario organizada por la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD), en la que participaron directivos de algunas de las principales compañías del país.

«Ante unos precios que no bajarán, yo les animaría a comprar», aseguró el presidente de Reyal Urbis, Rafael Santamaría, quien solicitó a los ciudadanos que no hagan caso de los mensajes de quienes recomiendan esperar a que caigan los precios.

A su entender tal cosa no va a ocurrir y el hecho de que la gente espere a una bajada de precios puede generar el efecto contrario, ya que se produce un «embolsamiento» de la demanda que en el medio plazo podría provocar una subida de los precios.

De hecho, el consejero delegado de Inmobiliaria Colonial, Mariano Miguel, consideró que ese embolsamiento ya existe y que el freno de la demanda en el sector residencial es sólo transitorio.

POLÍTICAS ■ AYUDAS A LA EMANCIPACIÓN

El Gobierno saca la chequera para impulsar el alquiler de pisos

El Ministerio de Vivienda ha prometido un 'cheque-vivienda' de 210 euros mensuales para todos aquellos jóvenes de entre 22 y 30 años que ganen menos de 22.000 euros brutos al año. El objetivo es ayudar a su emancipación y potenciar el alquiler como forma de acceso a la vivienda.

REDACCIÓN

La medida recibe el nombre de *Plan de Apoyo a la Emancipación de Jóvenes y de impulso del alquiler*. Entre otros puntos recogidos en este plan está la opción de que los jóvenes de 22 a 30 años que ganen menos de 22.000 euros brutos al año reciban 210 euros al mes, durante un máximo de cuatro años –con lo que la cuantía podría superar los 10.000 euros– en concepto de ayuda a la emancipación y al alquiler. Es decir, un 'cheque-vivienda'.

Esta propuesta, presentada por la ministra de Vivienda Carme Chacón en este tramo final de legislatura, choca en algunos casos con las competencias en materia de vivienda y las ayudas que ya impulsaban algunas comunidades autónomas, como es el caso de Catalunya.

No ha sido una propuesta exenta de debate. Se suma a la batería de medidas sociales anunciada por el Gobierno en este inicio de curso, entre las que destacan el 'cheque-bebé' de 2.500 euros por nacimiento o adopción de hijos o los 'cheques-dentista' para niños de entre 7 y 15 años.

En círculos políticos y económicos ha surgido con fuerza el debate sobre si esta es la mejor forma de invertir el superávit, y si los efectos que se persiguen se lograrán alcanzar con esta política de cheques.

Efecto contrario

Los expertos del sector inmobiliario temen que las nuevas ayudas prometidas por el Gobierno para el alquiler de vivienda, en especial los 210 euros mensuales para los jóvenes de 22 a 30 años que ganen menos de 22.000 euros brutos al año, provocarán que se encarezcan los arrendamientos. En este sentido, consideran «básico» que se incremente la oferta con más casas disponibles en el mercado, objetivo que comparte la ministra del ramo, Carme Chacón, pero que aún no ha concretado cómo tratará de conseguirlo.

En 2006, el coste de arrendamiento de una vivienda se encareció un 4,5%, casi el doble que la inflación, mientras que en los ocho primeros meses de este año el alza llegó al 3,1%. Sin embargo, los expertos inmobiliarios temen que de aquí al cierre del ejercicio, y sobre todo en los primeros meses de 2008 (las nuevas ayudas públicas se aplicarán desde el 1 de enero), se registre un repunte sensible en esos precios.

Reconocen que dicha alza tendrá, en parte, una base especulativa, pero también se verá influida por el aumento esperado en la demanda joven, que se unirá a la ya existente por parte del colectivo de inmigrantes, que podría no verse acompañado de un movimiento similar en la oferta, lo que generaría un desequilibrio.



Los expertos consideran básico que se incremente la oferta de pisos de alquiler. FOTO: LLUÍS MILIÁN

FINANCIERO ■ DESCIENDE LA DEMANDA DE PRÉSTAMOS MIENTRAS LAS ENTIDADES ENDURECEN LAS CONDICIONES DE ACCESO

Menos hipotecas y más restrictivas

El crecimiento continuado del precio de los pisos y dos años de ascenso imparable del euribor han frenado los deseos de compra de muchos. Los bancos apuestan ahora por financiar a empresas

REDACCIÓN

El único respiro que le ha dado el euribor –el principal referente para calcular los préstamos a interés variable– a la hiperhipotecada población española en dos años llegaba esta misma semana. La noticia de que el tipo caía el lunes por primera vez por debajo del 4,6% en su cotización intradiaria se recibía como la prueba de que llegarán meses de mayor moderación. Y es que, aunque no se trata de un dato definitivo –que se obtiene a partir de la media mensual–, el indicador se ha situado en lo que va de octubre a un promedio del 4,676% y apunta a cifras más 'suaves' que romperían con dos años de alzas consecutivas.

Algunos expertos apuntan que la tendencia bajista será temporal y que el euribor volverá a subir en 2008 y, en consecuencia, a encarecer la revisión de las cuotas hipotecarias. El ministro de Economía y Hacienda, Pedro Solbes, contradice esta idea y asegura que, tras el repunte de septiembre –cuando se situó en el 4,725%–, el indicador podía estar a punto de «tocar techo». El Servicio de Estudios del BBVA concluía hace unos días que, como consecuencia de la crisis hipotecaria internacional, el Banco Central Europeo (BCE) mantendrá en el 4% los tipos de interés durante un periodo prolongado de tiempo e incluso podría bajarlos un cuarto de punto a principios de 2008, lo que motivará que el euribor a 12 meses empezará a bajar «de forma inminente y muy significativa, hasta situarse en el 3,9% en diciembre de 2008».

A principios de mes, el presidente del BCE, Jean Claude Trichet, se refería a futuros movimientos con prudencia y señalaba que «vigilará muy estrechamente el desarrollo de los acontecimientos y actuará de manera firme para evitar que se materialicen los riesgos para la estabilidad de precios».

Soltar el acelerador

En este escenario, la inversión en bienes inmobiliarios ha soltado el acelerador. El mismo estudio del BBVA calcula que el año que viene el crecimiento del sector será nulo, factor que obligará a moderar el mercado para ajustar el equilibrio entre la oferta y la demanda.

Pero el enfriamiento en la solicitud de hipotecas, constatado ya a lo largo de 2007, también se aprecia en el número de créditos solicitados por las familias para consumo y otros bienes. La Encuesta de Préstamos Bancarios publicada a finales de septiembre por el



◗ **Reclamo publicitario sobre hipotecas en la sede de Caixa Tarragona.** FOTO: LLUÍS MILIÁN



Una mujer lee una oferta sobre tipos de interés a su paso por una sucursal de Caixa Catalunya. FOTO: NINÍN OLIVÉ

Banco de España constataba la primera caída de las peticiones en tres años y medio. El excesivo endeudamiento de los hogares es el responsable. Sólo hasta agosto la deuda hipotecaria de las familias había registrado una nueva cifra récord, al llegar a los 628.069 millones de euros, si bien su ritmo de crecimiento en este periodo, del 16,6%, siguió la senda de desaceleración iniciada a lo largo de 2006 y creció al menor ritmo de los últimos cinco años.

Por otro lado, los créditos al consumo se mantuvieron en agosto en el 13,8% registrado el mes anterior, la tasa más baja en lo que va de año y cerca de las cifras del primer trimestre de 2006, con un saldo de 219.314 millones de euros. Sumando ambos conceptos, la deuda hipotecaria y los créditos al consumo, el endeudamiento total de los particulares se situó en 848.738 millones en agosto de este año, lo que representa un incremento del 15,8% respecto al mismo periodo del año anterior; crecimiento que, sin embargo, es inferior al aumento del 19,6% registrado al cierre de 2006.

La mitad del sueldo en el piso

Todo ello porque las familias españolas destinaron el 44,8% de su renta bruta disponible a financiar la compra de vivienda –los datos más actuales son del segundo trimestre del año–, casi dos puntos más que en el ejercicio anterior y la cifra más alta de la serie histórica. El aumento del esfuerzo financiero de los hogares en la compra de vivienda está en línea con el aumento del importe medio de las hipotecas.

Hasta julio, dicho importe se situó en 149.974 euros, lo que supone un incremento del 4,5% respecto al mismo mes de 2006, según los datos de hipotecas publicada por el Instituto Nacional de Estadística (INE). En tan sólo cinco años, la deuda se ha duplicado. De media y suponiendo que todos los españoles estuviesen endeudados, cada persona debería a las entidades financieras unos 20.000 euros.



El presidente del Banco Central Europeo (BCE), Jean-Claude Trichet, días antes de comunicar una nueva subida de tipos en septiembre. FOTO: EFE

Los bancos cierran el grifo

Al tiempo que la demanda sigue su acentuado descenso –el número de viviendas hipotecadas había bajado en julio un 2,84%–, los bancos y las cajas han restringido la concesión de préstamos por la perspectivas de la situación económica general, la solvencia de las familias, el valor de las garantías y una menor competencia procedente de instituciones no bancarias.

El sistema bancario es prudente y plega velas. Los tambaleos del negocio inmobiliario que ha sustentado la economía española de los últimos años, sumado a la subida de los tipos de interés y a un ligero repunte de la morosidad –al cierre del primer semestre había crecido hasta el 0,506%, según datos de la Asociación Hipotecaria Española (AHE)– invitan a la precaución.

Desde la AHE aclaran que lo que sucede es que hay menos gente que cumple los parámetros que determinan si se da el visto bueno a una operación. La lógica bancaria entiende que una cosa era financiar una promoción cuando el 70% de los pisos se colocaban en el mercado sobre plano, y otra hacerlo ahora, con periodos de venta que se alargan durante meses. Y es que, junto a los particulares en peligro de endeudarse demasiado, el sector inmobiliario es el que ha padecido las mayores restricciones del crédito.

Potenciar nuevas líneas

Solbes recomendaba hace unos días a las entidades más dependientes de las hipotecas que replanteasen sus inversiones y sus créditos por la ralentización del mercado inmobiliario. Potenciar la línea de financiación a las empresas es una de las alternativas que más interés despierta. El Santander, por ejemplo, prevé que el crédito a las empresas crezca un 15% en 2008, por encima del 10% que calcula para los hogares.

INVERSIÓN INMOBILIARIA ■ LA REDUCCIÓN DE LIQUIDEZ EN LOS MERCADOS HA ENCARECIDO LA FINANCIACIÓN

La pesadilla del sector financiero mundial se llama 'subprime'

El negocio hipotecario se derrumbó en EEUU y sus efectos se dejaron notar en el resto del mundo. Meses después, todavía se desconocen todas las consecuencias

REDACCIÓN

«Lo extraño es que la crisis, inevitable, haya aguantado tanto tiempo sin estallar. Sinceramente, me sorprendió que haya tardado desde el otoño de 2005 al verano de 2007 en producirse». A mediados de septiembre, el ex presidente de la Reserva Federal (Fed) estadounidense, Alan Greenspan, hacía estas inquietantes declaraciones en las que reconocía que el derrumbe del sector inmobiliario norteamericano de este año podía haberse predecido. El experto entonó un *mea culpa* porque el precio del riesgo había caído a niveles bajísimos, imposibles de sostener, y porque no supo ver a tiempo que el volumen de los préstamos basura era suficientemente significativo como para dañar la economía. Y así fue. La ya famosa crisis de las hipotecas de alto riesgo o 'subprime' acabó desembocando en el mayor tambaleo de la economía estadounidense de las últimas dos décadas.

Un permiso de residencia y el recibo de un alquiler como único requisito para demostrar la solvencia se convirtió en documentación más que suficiente para acceder a una vivienda de propiedad en los Estados Unidos. El mercado financiero asumió un riesgo excesivo y lo ha pagado.



El panel del Ibex-35 reflejaba el 16 de agosto el nerviosismo de la bolsa española arrastrada por la preocupación mundial sobre las hipotecas. FOTO: EFE



Una casa en venta en Orlando (EEUU). La crisis inmobiliaria es el principal problema económico. FOTO: EFE

Demasiado arriesgado

Los orígenes del debacle hay que buscarlos en la bajada de los tipos de interés a nivel mundial. Los bancos vendieron sus préstamos hipotecarios de alto riesgo a otros bancos e intermediarios financieros que a su vez colocaban esta deuda a inversores. En este proceso de 'reparto' del riesgo, se relajaron las condiciones de acceso a la oferta hipotecaria y se diversificaron las opciones de pago. Lo que ocurre es que la posibilidad, por ejemplo, de amortizar sólo los intereses durante un tiempo conlleva un peligro si en el futuro cae el precio de la vivienda en el mercado o las deudas acumuladas por el titular le hacen imposible devolver el dinero. El hecho de que la figura del intermediario no esté regulada en EEUU no contribuyó a mejorar las cosas.

Las heridas de la economía norteamericana tardarán tiempo en cicatrizar: descenso de los precios de la vivienda, depreciación del dólar frente al euro, y recorte de las previsiones de crecimiento del Fondo Monetario Internacional (FMI) –un retroceso adicional del 5% para 2008–.

Miedo en los mercados

Estados Unidos no es cualquiera. Las informaciones cada vez más negativas llegadas desde el otro lado del Atlántico obligaron en verano a los mercados europeos a dar un paso atrás. Los inversores anteriormente cautivados por el ladrillo dejaron de comprar deuda y retiraron su dinero. La liquidez internacional disminuyó y a principios de agosto el Banco Central Europeo (BCE) se veía obligado a inyectar dinero en una histórica medida, con la que adjudicaba 95.000 millones de euros ante la evidente sequía de los mercados de crédito.

Algunas economías con un sistema hipotecario demasiado dependiente del exterior, han visto reducido su acceso al crédito que, en consecuencia, se ha encarecido. Es el caso de España cuya banca ya ha reconocido por el momento haber endurecido sus condiciones para conceder un préstamo.

¿Hay subprime en España?

Es la pregunta del millón. Numerosas voces se han esforzado en los últimos meses por distanciarse de lo ocurrido en Estados Unidos. El vertiginoso crecimiento del negocio hipotecario y el progresivo endeudamiento de las familias españolas eran datos más que suficientes para sembrar las dudas de que la historia se repitiese en un país que ha sustentado su crecimiento económico en la construcción.

El Servicio de Estudios del BBVA publicaba el primer día de octubre sus conclusiones al respecto en las que aseguraba que en España no hay riesgo de crisis 'subprime'. Además, descartaba un ajuste del sector inmobiliario que pueda impactar gravemente sobre el financiero. El informe detectaba que las condiciones para la concesión de créditos en el país no sólo es que «no hayan sido tan laxas como en Estados Unidos, sino que se han venido endureciendo en el pasado más reciente».

Por otro lado, la entidad añadía que la titulización, uno de los focos principales del problema americano porque se utilizaban hipotecas 'subprime' para financiar más créditos, no representa un problema en España debido a su menor desarrollo y a que, quien administra la hipoteca es el que la origina, a diferencia del modelo bastante extendido en EEUU de 'broker' financiero.

El servicio de estudios del banco que preside Francisco González explicaba que «las entidades que se podría considerar que ofertan los productos más similares al 'subprime', los Establecimientos Financieros de Crédito, aún tie-

LA REPERCUSIÓN DE LA CRISIS HIPOTECARIA EN EEUU

nen un peso reducido en el mercado español [un 2,2% del total del crédito de la vivienda, según Asnef]».

El susto inglés

A mediados de septiembre, el banco británico Northern Rock se convertía en la primera entidad del país en reconocer que se ha visto obligada a recurrir a un préstamo de emergencia por parte del Banco de Inglaterra debido a las dificultades en los mercados de crédito derivadas de la crisis hipotecaria 'subprime'. Nada más conocerse la noticia, los clientes acudieron en masa a retirar sus ahorros de la entidad formando largas colas a las puertas de las sucursales del banco. Y ello a pesar de los mensajes de tranquilidad de la Autoridad de Servicios Financieros (FSA) asegurando que la entidad era solvente.

Las acciones de la entidad cayeron un 31,46% en la sesión en que el banco reconoció asimismo que las turbulencias de los mercados de crédito dañarán sus cuentas de 2007 y de 2008. El quinto banco británico en el negocio hipotecario precisaba que su actividad se ciñe exclusivamente al segmento estándar (prime) y que la calidad de sus créditos es sólida. A pesar de ello, tres días más tarde ya se habían retirado más de tres mil millones de euros en depósitos.

Un mes después, la entidad británica acumula un endeudamiento con el Banco de Inglaterra de 13.000 millones de libras esterlinas (18.587 millones de euros), lo que supone casi el equivalente al 50% de los ahorros depositados en la entidad a fecha del 30 de junio pasado.

Y el día de pánico español

La Bolsa española todavía se acuerda de las declaraciones del presidente del Northern Rock, Adam AppelGarth, en las que aseguraba al diario 'The Independent' que tres bancos españoles habían recurrido al Banco Central Europeo para pedir un crédito. Sus palabras sembraron inmediatamente el temor en las Bolsas de de valores españolas, provocando el desplome de la cotización de bancos y constructoras y tiñendo de rojo la cotización del 17 de septiembre de todas las empresas del Ibex-35. Sacyr Vallehermoso, Ferrovial y FCC cayeron en picado y los inversores respondieron con temor a un informe que publicaba el mismo día Citigroup asegurando que la banca española está sobrevalorada.

La situación recuperó poco a poco la normalidad tras el comunicado emitido por el Banco de España, en el que certificaba que ningún banco había recurrido a la certificación de emergencia.

El batacazo de los grandes

El 19 de septiembre, el Grupo Llanera reconocía que afrontaba problemas puntuales, lo que se traducía en impagos a algunos acreedores. Un par de meses antes había despedido a cuarenta trabajadores. La compañía de la localidad valenciana de Xàtiva había alcanzado en 2006 un beneficio neto de 40,3 millones de euros, un 158% más que el ejercicio anterior, pero la desaceleración del sector inmobiliario y la crisis crediticia internacional volvió las tornas.

Las dificultades se acumulaban en una empresa que acabó el pasado ejercicio con una cartera de suelo de 6,5 millones de metros cuadrados, equivalente a 72.000 viviendas. La estrategia del grupo, comprar y acumular suelo rústico no urbanizable en espera de propicias recalificaciones urbanísticas que los transformasen en urbanizables, se convirtió en su principal lastre –las deudas iban aumentando mientras las ansiadas recalificaciones no llegaban–. El agresivo modelo empresarial desembocó el uno de octubre en la suspensión de pagos con deudas de 748 millones de euros.



Gente camina a las afueras de la Bolsa de Valores de Nueva York. FOTO: EFE

> Numerosas voces se han esforzado los últimos meses por distanciarse de lo ocurrido en EEUU

Su clara apuesta por la construcción residencial, sus derrochadoras políticas de fichajes de directivos o sus omnipresentes campañas publicitarias –subvencionaron durante algunas temporadas al Valencia CF, por ejemplo– son sólo alguno de los errores que atribuyen los expertos al fracaso de LLanera. Pero el que le ha costado el batacazo ha sido su desmedida ambición por llegar a lo más alto en poco tiempo. Ahora, su supervivencia futura pasa por la reorientación de su actividad hacia la primera vivienda, aunque antes deberá convencer a sus principales acreedores –la CAM y Bancaja– de la viabilidad de sus propuestas.

Las millonarias pérdidas de la inmobiliaria valenciana Astroc en el primer semestre del año tras haber tocado el cielo en 2006 –por delante le queda remontar el vuelo de la mano de sus nuevos dueños–; o el reciente anuncio de dos de los socios mayoritarios del grupo catalán Inbesòs de vender su participación son sólo algunos ejemplos de que el 2007 no es, a nivel general, el mejor año para el sector.

DESDE LA PATRONAL

ENTREVISTA | Manuel Niñerola Presidente de Appce

'Todos nos hemos pasado de acelerador'

El presidente de los promotores afirma que el 60% de los posibles compradores ha quedado fuera del mercado por el encarecimiento de los precios y que requiere ayudas directas

POR **RAFEL VILLA**



Manuel Niñerola cree que la crisis en el sistema financiero ha agudizado el frenazo previsto en las ventas. FOTO TXEMA MORERA

Ha finalizado un ciclo histórico. ¿Cuáles serán las consecuencias?
Efectivamente, hace algo más de un año que el sistema económico ha tocado techo. Había crecido mucho, apoyado por el sistema financiero, pero este sistema ha cambiado. Hace algo más de un año, los intereses estaban poco por encima del 2%, y ahora sobrepasan el 4%. Y es normal, porque lo que no era normal eran los intereses que teníamos entonces y que hacían posible que pudieses comprar una vivienda sin tener unos recursos mínimos de entrada. El sector financiero ha entrado en crisis, y esto nos afecta, aunque no tanto al promotor como al consumidor final, que tiene dificultades para que le otorguen la hipoteca. Algunas entidades financieras tienen una cuota hipotecaria alta para su volumen de negocio, y el Banco de España está recomendando que la bajen a parámetros similares a los del mercado europeo, de forma que incluso a algunos clientes solventes se les está denegando la financiación que podrían merecer. No es que sean casos extremos, pero sí es cierto que el sistema financiero está muy tenso. Creo que será algo pasajero y que la confianza volverá, porque hay suficiente pulmón en la economía del país para encontrar fórmulas que nos permitan volver a la normalidad. Y la normalidad es una demanda que se situaría entorno a las 450.000 a 500.000 viviendas anuales. Éste es el planteamiento que nos hacíamos nosotros en un aterrizaje suave, una bajada lenta, pero la crisis del sistema financiero ha agudizado la bajada. Aún así, yo creo que el mercado se reactivará pronto para volver a la situación previa a la crisis financiera.

¿Estamos ante una reconversión del sector?
Este ciclo ha sido muy largo y la caída será muy corta. Muchos promotores ya han diversificado su actividad durante estos años, aprovechando que el ciclo expansivo los hacía crecer, e incluso las medianas empresas han empezado a hacer promociones en otros países. Así lo han hecho empresas de la provincia de Tarragona, lo que les permitirá mantener su estructura y la economía de aquí. Pero evidentemente la actividad bajará. Esperemos que sea el mínimo, porque el efecto de este sector en el resto de la economía es muy importante: por cada trabajador empleado en la construcción hay 2,1 en otros sectores más o menos relacionados. En España hay 2.800.000 trabajadores de la construcción, lo que significa que casi nueve millones de trabajadores directa o indirectamente viven de esta actividad. Si se produce una bajada del 30%, tendrás más de dos millones de personas que deberán ser absorbidos por otros sectores económicos.

DESDE LA PATRONAL

Para el promotor, la diversificación es muy positiva, porque si tienes dos promociones aquí y no vendes ninguna de las dos, estás muy mal. Por ejemplo, yo ahora estoy vendiendo muy bien en Galicia, donde no se nota el frenazo de la construcción, y en cambio en otras zonas de España no se vende. Aquí las ventas han caído muchísimoy tendremos que apretar para que haya disponibilidad de vivienda para quien la requiere. Todos nos hemos pasado de acelerador y ahora hay una demanda social que debe ser atendida.

¿La crisis se hará notar en Tarragona de la misma forma o será más suavizada?
Tarragona es una de las provincias más privilegiadas de España. Su economía descansa en diversas patas, la turística, la industrial, el I+D, la agricultura, y por eso no sufre tanto como otras zonas que dependen de una industria turística muy potente pero que no tienen otros pilares. Tarragona es la quinta provincia de España en volumen de segundas residencias, tanto de personas de Barcelona y el resto de Catalunya como del valle del Ebre en general, y esto le ayudará a aguantar mucho mejor la reestructuración del sector inmobiliario. Es evidente que la segunda residencia, que había subido precios, ha sido la primera afectada, pero también están bajando los precios de la primera. Está bajando la producción y el ritmo de ventas. Pero los promotores de la zona tienen mucha historia y después de haber pasado por un ciclo expansivo tienen un buen pulmón financiero y capacidad de adaptación.

¿Cree que la residencia turística salvará la construcción?
La edificación en Tarragona es mixta, y la industria turística pesa mucho en ella y tiene un futuro enorme. Pero sí que hay que hacer en este ámbito un trabajo importante, renovando y refundando nuestra oferta, porque nuestro cliente ha cambiado: ya no tenemos una oferta folklórica y barata, que es un producto que ofrecen otros países, y por tanto nosotros debemos evolucionar hacia una oferta importantísima de Europa, el segmento de mercado que viene al sur a jubilarse. Es el 10% de la población, tiene un poder adquisitivo alto, y no es un turismo masivo sino respetuoso con el entorno, pero que requiere servicios. Si sabemos reenfocar la oferta tenemos unas posicilidades de crecimiento muy importante por delante, no sólo en la costa sino también en zonas de interior como el mismísimo Priorat, donde se puede crear crecimiento urbanístico sin destrozar el paisaje y ofreciendo algo diferenciado al mercado. Pero para eso necesitamos planteamientos a medio y largo plazo, y en esto tienen mucho a decir los ayuntamientos, que son los que tienen la competencia en materia de urbanismo. Necesitamos un planteamiento territorial, de conjunto, porque si segmentamos demasiado la oferta no llegaremos a este tipo de mercado. Y también queda el litoral, porque exceptuando algunas zonas muy concretas no está tan masificado: tenemos ocupado sólo entre el 4% y 5%, que es poco en comparación a países como Francia o Alemania.

¿Y la primera vivienda?
Es el gran problema que tenemos, porque un 60% de la demanda se ha quedado fuera del mercado a causa de los precios. Se está haciendo mucha cosa en lo que respecta a afectación del suelo para hacer viviendas de tipo social. Los empresarios somos partidarios de que se dé la subvención al comprador que la necesite y se le dé libertad para comprar donde quiera en un mercado en el que la calidad está regulada y controlada con parámetros muy aceptables: no hace falta crear registros ni medidas intervencionistas que obligan al comprador a ir a vivir a un barrio al que no quiere ir.

Lo importante para que la iniciativa privada entre en la promoción de vivienda social es que obtenga unos beneficios, porque en caso contrario, debe hacerlo la administración. Y para ello se debe facilitar al promotor una oferta de suelo que no supere el 15% del precio del módulo de venta. Si el coste del suelo pasa del 15%, el empresario no obtiene beneficio industrial y por tanto deja de construir.

> 'Los bancos están denegando la financiación incluso a algunos clientes solventes'

> 'Si la actividad constructora cae un 30%, habrá dos millones de parados en España'

> 'No hay suelo para promociones protegidas porque los ayuntamientos se lo han vendido'

> 'Después de un ciclo expansivo, los promotores tienen capacidad de adaptación'

Es decir, que el gran mercado está precisamente entre los que han quedado fuera del mercado.
Sí, es la parte más amplia de la demanda, que sólo con ayudas y bajando costes gracias a nuevos productos podrá entrar en el mercado de la primera vivienda. Y es ahora, en momentos de crisis, cuando los gobiernos tienen que intervenir. En la vivienda libre es muy difícil entrar: todos los promotores están intentando dirigirse a ella, pero no hay terreno a precio adecuado para venderlo y obtener beneficios. Y si el promotor no hace beneficios, o deja de construir o se va a otro sitio. Existe otro sector de mercado medio-alto que continuará comprando, pero ya no es tan importante. Y también hay otros nichos de mercado en primera vivienda, que son los que vienen a trabajar y vivir aquí. Pero la base sigue siendo ese comprador que se ha quedado en el 60% de los que no pueden pagar los precios actuales, es el cliente que puede dar trabajo y seguridad a la pyme.

¿Qué municipios tienen ahora mismo suelo disponible para que se pueda edificar esa vivienda protegida?
Se pueden contar con los dedos de la mano. No hay bolsas de suelo, porque aunque se ha ido generando mucho durante estos años y los ayuntamientos han recibido mucho suelo, se lo han ido vendiendo para financiar su funcionamiento. Y el Institut Català del Sòl también tiene muy poco suelo. Claro que siempre se puede crear, pero para ello debe haber una buena química entre la administración y urbanizadores, porque por sí sola, la administración es muy lenta a la hora de urbanizar suelo. Y el tiempo que tarde en gestionarse un proyecto lo encarece.

¿Considera intervencionistas las actuaciones que están poniendo en marcha la Generalitat y el Gobierno entorno a la vivienda?
Son intervencionistas, tanto para nosotros como para los ayuntamientos. Para obtener una vivienda protegida te hacen entrar en un número de registro municipal para que cuando esté el piso construido vayas al banco a pedir la hipoteca, pero entonces puede ser que el banco te diga que no reunes las condiciones para darte la hipoteca, y has estado en el registro todo ese tiempo sin que te sirva para nada. Y entonces vuelve a tocarle al ayuntamiento proponer otra persona del registro, a ver si le dan el crédito. Y con esto pueden pasar meses con la promoción que ya está acabada pero que el promotor no la ha podido entregar, y por tanto que sigue financiándola. Todo esto es encarecer. Además, que no te dejan escoger dónde quieres vivir, te dicen tú vas allí, sin darte la oportunidad de escoger el barrio o el edificio. Lo que hay que hacer es regular unas condiciones de calidad y que los costes sean asumibles, y dar las ayudas necesarias. Y allí donde no pueda llegar la iniciativa privada ni las cooperativas ni ningún otro tipo de promotor, que lo haga la administración.

¿Cómo están las relaciones entre los ayuntamientos y los promotores para facilitarles suelo para promociones protegidas?
La intención siempre está, pero luego se tiene que materializar. Y la iniciativa privada tiene mucho que decir, porque si no entra, no hay estructura ni capacidad para atender la demanda. A la hora de la práctica lo que los ayuntamientos hacen es pedir más dinero cada día, en vez de sentarse y buscar fórmulas para ver cómo se puede abaratar el suelo, qué soluciones se pueden ofrecer a quien no puede comprar. Me da la impresión de que todavía vamos con la mentalidad del 'todo va bien': estamos en el final de un ciclo muy generoso y vamos muy cortos de memoria histórica; nos parece que lo que ha pasado en estos años es normal, pero no lo ha sido, y ahora toca cambiar para todos. Podemos reconducir el tema, pero debemos hacerlo entre todos o no se conseguirán resultados importantes.

Sòl per a més de 17.500 habitatges a les comarques de Tarragona

POR **REDACCIÓN**

L'Institut Català del Sòl promou 367 hectàrees de sòl residencial a les comarques de Tarragona amb capacitat per construir 17.548 habitatges potencials, el 60% dels quals seran construïts amb diferents règims protegits.

Actualment, INCASÒL té en execució 319 habitatges amb protecció oficial distribuïts en 12 promocions a les comarques del Camp de Tarragona i les Terres de l'Ebre que suposarà una inversió de prop de 22 MEUR.

A més, en fase de projecte l'Incasòl té 4 promocions amb un total de 105 habitatges protegits més.
INCASÒL promou prop de 1.300 hectàrees de sòl per a activitats econòmiques a les comarques de Tarragona

Aquestes actuacions també estan incloses al Programa de Sòl i s'inscriuen en el marc del Pla per al dret a l'habitatge 2004-2007, promogut pel Departament de Medi Ambient i Habitatge, que té com a objectiu atendre al màxim les necessitats d'habitatge de la població introduint diferents mesures, entre les quals hi ha l'increment de la construcció d'habitatges protegits per part de l'Incasòl. Per un altre part, l'Institut Català del Sòl (INCASÒL) està desenvolupant el Programa de Sòl, promogut pel Departament de Política Territorial i Obres Públiques.


Una de les actuacions estratègiques és a Tortosa. FOTO: DT

Aquest programa suposarà una inversió global de 2.600 M€ en la creació de 6.000 hectàrees de sòl per a usos residencials i d'activitats econòmiques.

Pel que fa a sòl per a activitats econòmiques, es preveu la urbanització de 3.600 hectàrees distribuïdes en 85 nous sectors amb capacitat per generar uns 200.000 llocs de treball.

Activitats econòmiques

Actualment, INCASÒL està promovent 1.296 hectàrees destinades a activitats econòmiques a les comarques de Tarragona.

Una de les actuacions estratègiques que s'inclou dins aquest programa és el nou sector de les Camposines, a la Fatarella, que amb més 50 hectàrees i la cooperació entre INCASÒL i vuit ajuntaments de les Terres de l'Ebre abastarà les comarques de la Terra Alta i la Ribera d'Ebre.

PUBLIREPORTAJE

VIVIENDA PÚBLICA EN TGN ■ EL BLOQUE ESTÁ SITUADO EN LA CALLE DOCTOR MALLAFRÉ, FRENTE AL HOSPITAL JOAN XXIII

Primeros pisos de alquiler social

Los aspirantes debían tener menos de 35 años. Se presentaron 92 solicitudes para viviendas de 48 m²

REDACCIÓN

«Ha sido un éxito total de convocatoria», destacó el alcalde de Tarragona, Josep Fèlix Ballesteros, quien recordó que el sorteo del Servei Municipal de l'Habitatge se llevó a cabo entre las 92 solicitudes que se presentaron para optar a las viviendas de 48 metros cuadrados, situadas en el número 7 de la calle Doctor Mallafrè.

Se trata de la primera promoción de pisos de alquiler social de propiedad municipal que se realiza en la ciudad. Entre los requisitos exigidos para poder optar a participar en el sorteo destacan el hecho de ser menor de 35 años y que los ingresos anuales en caso de familia monoparental no superen los 30. 576 euros.

En el caso de que la familia esté integrada por dos adultos, la cantidad no debe ser superior a los 34.745 euros. El plazo del contrato de arrendamiento es para los próximos cinco años, con una posible prórroga de un máximo de tres años más. La cuantía del alquiler es de 214 euros mensuales, pero con aparcamiento incluido esta cantidad ascendería hasta los 263. La vivienda deberá ser permanente (estar ocupada un mínimo de 300 días anuales).

La presidenta del Servei Municipal de l'Habitatge, la concejal Victòria Pelegrín, entregó también las llaves a los 30 propietarios de los pisos de protección pública, que corresponden a la promoción que se construyó en la calle Francolí, 19, en el barrio de Torreforta y que en este caso no son de alquiler.

■■■

tarragona@diaridetarragona.com



Las viviendas sociales de la calle Francolí, en Torreforta, que fueron concedidas en régimen de propiedad a 30 familias. FOTO: DT

TARRAGONA ■ CON 2.000 VIVIENDAS

El Pla Parcial de Joan XXIII, a punto de acabar su urbanización

Una de las zonas de expansión de la ciudad de Tarragona y que está cambiando la fisonomía de la zona norte del núcleo urbano es el Pla Parcial 2, conocido también por el sobrenombre de Joan XXIII –por estar cerca de este hospital–. Actualmente los trabajos se encuentran muy avanzados y ya son visibles las calles y explanadas que tendrá dicha urbanización.

REDACCIÓN

Actualmente ya está realizada la configuración de las diferentes calles que confirmación esta urbanización, que limita por un lado con la Plaça de les Corts Catalanes y, por el otro, con la autovía de circunvalación A-7.

Además de la construcción de 2.000 viviendas, incluye catorce hectáreas de zonas verdes. Una franja que se extenderá desde la actual explanada que hay detrás del Col·legi Cèsar August hasta los límites del Hospital Universitari Joan XXIII. Las obras de este nuevo núcleo urbano empezaron en julio de 2005 y tienen un presupuesto de 26 millones de euros, con un plazo de ejecución de 20 meses. El proyecto también incluye una macroárea verde paralela al Francolí.

El proyecto también incluye la construcción de un auditorio, grandes áreas de aparcamiento en superficie, zonas de juego y de picnic, y un lago artificial.

La remodelación del entorno del CEIP Cèsar August empezó con la peatonalización de la Plaça Joan Baptista Plana y la construcción de un párking de superficie detrás del centro educativo. Ambos proyectos están ya actualmente finalizados.


La futura urbanización está cerca de la Plaça de les Corts Catalanes. FOTO: LLUÍS MILIÁN

Dos equipamientos

Pero la zona cuenta también con dos importantes equipamientos, en este caso de cuerpos de seguridad, que están actualmente en ejecución. Se trata de la Comandancia de la Guardia Civil y el cuartel de la Guàrdia Urbana. El primer edificio se acabará en el segundo semestre de 2008, mientras que el segundo estará finalizado en mayo de 2008, según los plazos fijados.

■ ■ ■

tarragona@diaridetarragona.com

La energía fotovoltaica atrae cada vez a más inversores

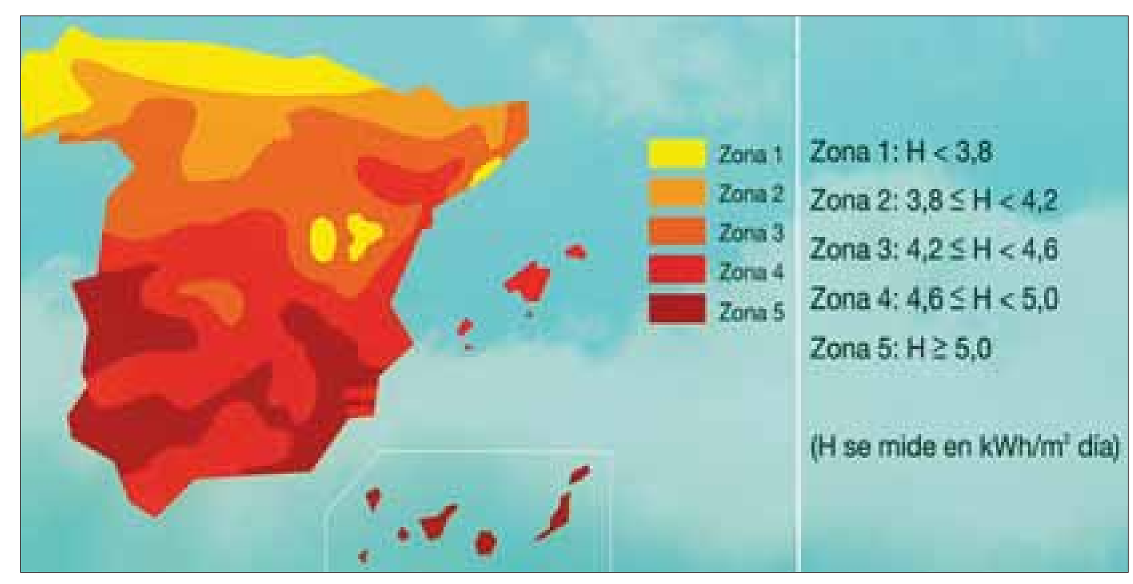
La fotovoltaica copa ahora los titulares de toda la prensa española y los proyectos de inversión se multiplican. El sector vive un crecimiento espectacular sin precedentes, con decenas de promotores que buscan nuevas alternativas a las diversos tipos de inversión que existen actualmente . Las primas que recibe esta energía han creado un atractivo espectacular en todo el territorio español por varias razones, aunque la mas atractiva para los inversores es su buena rentabilidad como prodructo financiero en torno al 10%.

Si se analizan los datos no cabe duda; dan vértigo.

Según estadísticas de la Asociación de la Industria Fotovoltaica (Asif), una de las patronales del sector, elaboradas a partir de datos de la Comisión Nacional de la Energía (CNE) y del Ministerio de Industria, en 1998 había apenas seis inversores con instalaciones fotovoltaicas que vertían electricidad a la red eléctrica general. En agosto de este año se contabilizaban ya 11.969.

El resultado ha sido un crecimiento exponencial. En 1998, apenas había un megavatio (MW) de potencia instalada en toda España. Ahora ya hay cerca de 400 MW, y se está creciendo a una velocidad de entre 200 MW y 300 MW cada año. Este crecimiento ha desbordado todas las previsiones, haciendo añicos el sistema de primas establecido.

En juego hay inversiones multimillonarias por que cada megavatio supone 6 millones de inversión. Lo que supone más de 1.200 millones de euros de inversión al año en todo el territorio español.




las energías renovables despuntan cada vez más. FOTO:DT

Con el establecimiento del project finance, las entidades financieras anticipan el dinero (sobre un 80% de la inversión) y lo van recuperando en función de los ingresos del proyecto cuando éste se pone en marcha y empieza a funcionar. Estas ventajas económicas, unidas al hecho de que debido al aumento del precio del petróleo y el precio de la electricidad cada vez será más caro, hacen de la inversión en fotovoltaica una rentable inversión, al tiempo que supone una apuesta por una energía respetuosa con el medio ambiente que fomenta el desarrollo sostenible.

El recientemente aprobado Real Decreto 661/2007 establece los precios a los que se va a remunerar la producción de todo este tipo de energías en el futuro. A partir de ahora, las tarifas que percibirán los productores de energías «limpias» estarán fijadas y ligadas a la evolución del IPC, lo que les da estabilidad.

A parte de la rentabilidad de este producto, España se ve favorecida por su situación climatológica en diferencia con Alemania, líder mundial en energía fotovoltaica. Esta posición está sostenida tanto por la capacidad como por las ventas: el 55% de la capacidad fotovoltaica total del mundo está en Alemania y en 2006 la industria fotovoltaica alemana ganó 3.800 millones de euros en ventas.

Industrias Teixidó apuesta por la energía fotovoltaica

Industrias Teixido,S.A. de Riudecols es una empresa pionera en Europa dentro del sector de la fabricación de piezas mecanizadas de alta precisión. Trabajan para empresas líderes mundiales dentro de la informática, automoción, electrónica, neumática, electrodomésticos, etc.

A pesar de que sus inversiones van dedicadas principalmente a su sector y a la adecuación de las instalaciones, el pasado año se propusieron apostar por la energía fotovoltaica por varias razones, principalmente colaborar con el medio ambiente, apoyar el mundo sostenible en producir energía limpia, conseguir una rentabilidad más que interesante frente a otros tipos de productos financieros y una deducción fiscal por invertir en energías renovables.

Con esta inversión fotovoltaica, desde principios de año hasta la fecha de hoy, han prodruccido 74,9 MWh de energía limpia vertiéndola a la red eléctrica, por lo tanto reduciendo a la atmósfera 39,87 toneladas de CO2 y consiguiendo una rentabilidad superior a la prevista por la empresa instaladora Tecensol,SL.

Es por estas circunstancias que la empresa se siente satisfecha por la apuesta que ha efectuado en este tipo de inversión y aconseja a empresarios e inversores se sumen a esta iniciativa, ya que ayudan a las futuras generaciones a mantener el planeta más limpio, duradero y sostenible.

PUBLIREPORTAJE

POLÉMICA ■ EL CONSISTORIO PREVÉ APROBAR EL TEXTO MODIFICADO EN FEBRERO DEL PRÓXIMO AÑO

Un Plan General sin consenso para fijar la Tarragona del futuro

El Ayuntamiento tiene que estudiar las 4.387 alegaciones que se han presentado, 3.200 de las cuales corresponden a personas que se verían afectadas por expropiaciones

REDACCIÓN

La aprobación del Pla d'Ordenació Urbanística Municipal (POUM) de Tarragona ha marcado buena parte de la actualidad de la ciudad. Primero fue fuente de noticia porque el «sí» no contó con la unanimidad de los grupos del Consistorio –votaron a favor CiU, PP, el concejal del Grupo Mixto y el no adscrito–. Después, tras las elecciones municipales, se fue destapando que había centenares de ciudadanos que podían perder sus viviendas. Y es que el plan, con el objetivo de mejorar varios entornos de la ciudad, contemplaba el derribo de varios bloques de viviendas, tanto en el casco urbano como en algún barrio.

El próximo mes de febrero, el Ayuntamiento de Tarragona tiene previsto llevar al pleno municipal una vez se hayan resuelto las alegaciones presentadas por los ciudadanos. Se trata de un paso intermedio antes de que se aplique.

El Pla d'Ordenació Urbanística Municipal (POUM) estuvo durante dos meses a exposición pública, durante la cual se llegaron a presentar 4.387 alegaciones. Unas 3.200 de las mismas corresponden a personas que podrían perder la vivienda si sigue adelante el redactado actual del plan.

Paso por la Generalitat

Posteriormente, el redactado será examinado por la Comissió Te-



Los afectados por el POUM hicieron visible su malestar con pancartas en los balcones. FOTO: LLUÍS MILIÁN

rritorial d'Urbanisme de la Generalitat, que retornará el plan al consistorio con las posibles modificaciones.

Ya en última instancia la corporación local realizará la aprobación definitiva y el plan podrá entrar en vigor.

Poco después de las elecciones municipales saltó la polémica. El POUM preveía la expropiación de una serie de viviendas en diferentes puntos de la ciudad. Las zonas afectadas se fueron conociendo a cuentagotas, ante la indignación de los afectados, que realizaron reuniones e incluso concentraciones en la misma Plaça de la Font.

Ante este panorama, el entonces concejal de Urbanisme, el desaparecido Josep Lluís Navarro, comenzó una serie de reuniones con los afectados. En el listado figuran La Muntanyeta, Camí del Llorito, Plaça Arce Ochotorena, Torreforta, calle Castaños Cases Barates o la Avinguda d'Andorra y la calle República Argentina. Incluso los afectados se han unido en una coordinadora, para que les pueda representar con más fuerza.



Las personas cuyas propiedades prevé expropiar el Plan General se manifestaron ante el ayuntamiento. FOTO: TXEMA MORERA/DT

No expropiar

Desde el Ayuntamiento se tomó el compromiso de no expropiar las viviendas, aunque en algunos casos se pidió a los afectados que mejoren la estética de sus edificios. Pero ahora, la resolución de todas estas reclamaciones es competencia del nuevo responsable del área de Urbanisme, Xavier Tarrés. En sus manos está contentar a los vecinos y preparan un plan para cambiar la ciudad de cara al futuro.

Los técnicos municipales han elaborado el Plan General con una proyección máxima de 186.000 habitantes para el año 2026. El proyecto, dividido en 25 planes parciales, 25 planes de mejora urbana y 70 polígonos de gestión, comprende una superficie de 5.400 hectáreas, que delimitan los 18 kilómetros de costa por los tres de tierra. Uno de los grandes objetivos es adaptar la zona de Ponent al núcleo urbano de la ciudad. El Ayuntamiento añadió al POUM la Ciutat Judicial, El Corte Inglés, la situación del estadio actual y futuro campo del Nàstic, la actuación en la Tabacalera y los trabajos de la Façana Marítima.

El nuevo plan urbanístico permitirá la construcción de 32.500 nuevos pisos en dos décadas. Para desarrollarlo serán necesarias tres fases: una que irá entre 2008 hasta 2013, otra de 2014 hasta 2019, y finalmente la última, de 2020 hasta 2026.

tarragona@diaridetarragona.com

Regalogar, especialista en venta a promotoras y constructoras

El actual panorama inmobiliario esta provocando que tanto promotoras como constructoras incluyan más extras a la hora de vender sus pisos para poder diferenciarse de la competencia. Uno de dichos extras son los electrodomésticos.

La empresa Regalogar ubicada en la calle Victor Català 59 del polígono Agro-Reus, es el primer gran almacen de la provincia de Tarragona especializado en dar el servicio de venta de electrodomésticos a promotoras y constructoras.

Cuenta con una superficie de más de 1.000 m2 que incluyen una exposición, la cual este año ha sufrido una importante ampliación, para que los clientes puedan ver la amplia gama de productos que posee la empresa.

Según su encargado el Sr. Albert Jaume, la empresa tiene una serie de ventajas respecto a la competencia que hacen que su servicio tenga un valor añadido tanto para los empresarios como para los consumidores.

Entre estas ventajas destacan las siguientes: «podemos ofrecer unos precios muy competitivos acorde al volumen del pedido, tenemos más de 3.000 referencias, reducido tiempo de suministro debido a nuestra situación estratégica ya que estamos conectados directamente con la autovía de Tarragona, podemos entregar los productos de forma inmediata debido al gran stock permanente, el cliente puede ver el producto antes de comprarlo visitando nuestra exposición, etc...

No solo tenemos todos los productos de gama blanca como son por ejemplo, frigoríficos, lavadoras, secadoras, etc.. sino que también disponemos de los productos de electrónica como son televisores de plasma o LCD, videocámaras, fotografía digital, audio etc.. para aquellas promotoras que quieran dotar a sus viviendas con las más altas prestaciones».

La empresa también ofrece a todas aquellas empresas que quieran incentivar a sus trabajadores a través de regalos. Además, también ofrece a los profesionales de decoración electrodomésticos de diseño.



La empresa dispone de un gran almacén. FOTO: TXEMA MORERA



Albert Jaume junto a la exposición. FOTO: TXEMA MORERA

Este año se ha ampliado la exposición del almacén con el fin de ofrecer un mayor número de referencias a los clientes. La empresa puede ofrecer unos precios muy competitivos acorde al volumen del pedido

PUBLIREPORTAJE

REUS

PARC TECNOLÓGICO ■ ESTE PORCENTAJE PODRÍA SER SUPERIOR

El 20% de las viviendas del Tecnoparc serán protegidas

El futuro Tecnoparc de Reus contará con 1.800 viviendas de las cuales habrá un porcentaje mínimo de un 20% protegido y un 10% concertado, que es lo que establece la Llei d'Urbanisme. El porcentaje podría ser superior con la aprobación puntual del Pla General de Ordenació Urbana (PGOU).

POR **REDACCIÓN**

El futuro Parc Tecnològic de Reus, conocido como el Tecnoparc, sigue tomando forma día a día. Mientras se van ejecutando diferentes sectores del parque y algunos equipamientos clave, como por ejemplo el nuevo Hospital del Reus, también se van conociendo detalles de la transformación urbanística que sufrirá esta zona de la ciudad, delimitada entre las autovías de Tarragona y Salou y atravesada por la autovía de Bellisens. Así, y por lo que respecta a la vertiente residencial de este parque tecnológico, se contempla la construcción de más de 1.800 viviendas, de las cuales habrá un porcentaje mínimo de un 20% protegido y de un 10% concertado, que es lo que establece la Llei d'Urbanisme. Este porcentaje podría ser superior con la aprobación de la modificación puntual del Pla General d'Ordenació Urbana (PGOU).

Por otra parte, el Tecnoparc tendrá una zona de viviendas para permitir, tanto a los trabajadores del parque, como a los estudiantes universitarios y a los propios ciudadanos de la capital del Baix Camp, de gozar de las ventajas de vivir en un espacio como éste. Y permitir al mismo tiempo el crecimiento de la ciudad integrando el parque dentro del ámbito de la ciudad de Reus.

1.800
viviendas tendrá el Tecnoparc

de las que, mínimo, el 20% será protegido y un 10% concertado, tal y como dice la ley

Todo el parque estará planificado con criterios de respeto al medio ambiente. De esta manera, en los diferentes planes (parciales y definitivo) de urbanización se incluirán los requerimientos medioambientales necesarios para garantizarlo. De esta manera, por ejemplo, se seguirán criterios de creación de entornos sostenibles y previendo el uso de energías renovables y la recogida de residuos neumática.

La construcción de los equipamientos e infraestructuras estará alineada con la naturaleza del parque y su diseño modular y funcional permitirá la rápida instalación de las empresas.

Uno de los ejemplos de sostenibilidad y respeto con el medio a la hora de construir uno de los equipamientos más importantes del



▸ **Las grúas hace ya meses que trabajan a todo ritmo en la zona del Tecnoparc de Reus.** FOTO: TXEMA MORERA

REUS

Tecnoparc podrá verse en el nuevo hospital que se está construyendo desde principios de este año, un proyecto que tendrá muy en cuenta criterios medioambientales.

El parque también prevé una amplia oferta de plazas hoteleras con la edificación de dos establecimientos hoteleros de cuatro estrellas: uno del grupo Husa, de 180 habitaciones (ubicado delante de la futura sede del Palau de Fires i Congressos) y otra de la cadena SM Hotels, de 130 y que estará ubicado en la carretera de Tarragona, con los que la ciudad espera triplicar el número de plazas actuales.

156 hectáreas

El desarrollo urbanístico del Tecnoparc se está realizando sobre tres sectores del término municipal de Reus: Sector A-8 'La Rourerda'; Sector A-12 'Riera de Molinet' (donde estará la nueva Fira de Reus) y Sector H-11 'Bellissens Oest' (donde se está construyendo el nuevo hospital y se hará el nuevo campus universitario de la URV).

El diseño urbanístico del parque se articula alrededor de una rotonda neurálgica central, en el cruce de las autovías de Bellisens, Tarragona y Salou, bien comunicada desde todos los puntos de la ciudad y del territorio, y donde se concentrarán los principales equipamientos públicos destinados a dar servicio a los usuarios del parque (el hospital y el Edifici Tecnoparc). Esta rotonda comunicará y facilitará el acceso a todas las áreas del parque y, al mismo tiempo, garantizará los buenos accesos y rápidas comunicaciones mediante el transporte público.

La sociedad promotora del parque, Tecnoparc Reus SA, está participada por las principales asociaciones e instituciones empresarials del Camp de Tarragona y reproduce el modelo de la 'triple hélice' de las interacciones entre administración local (Ayuntamiento de Reus), URV y tejido empresarial (Cambra de Comerç, Reus Ciutat de Negocis, Cepta, Dream Reus, Pimec, Foment Industrial y Reus Empresarial).



A principios de este año comenzaron las obras del nuevo hospital de Reus. FOTO: TXEMA MORERA

El parque tecnológico está planificado con criterios de respeto al medio ambiente

Un ejemplo será el nuevo hospital de Reus que se construye desde primeros de año

REUS

REHABILITACIÓN ■ LLEI DE BARRIS

Comienza la reforma del Carme

La prometida reforma del Barri del Carme empezó este verano y será una de las reformas más importantes de la ciudad. El barrio espera desde hace meses la renovación de esta zona.

POR **REDACCIÓN**

El proyecto de reforma integral del barrio del Carme contempla un gran número de cosas: nuevos equipamientos, servicios y propuestas para la reinserción social de algunos colectivos. Sin embargo, el arreglo de las calles, una pavimentación nueva, es lo que los vecinos han reclamado desde hace años con más insistencia.

La Generalitat incluyó al Carme en la primera convocatoria de la Llei de Barris en diciembre de 2004, sin embargo, y aunque el Ayuntamiento defiende el intenso trabajo de despachos que se viene realizando desde entonces, no ha sido hasta este mes de julio que esta reforma empieza a materializarse. De momento, las zanjas abiertas en un gran número de calles del barrio están hechas por las empresas de servicios: agua, gas, luz.

Los trabajos de mejora de las calles se realizarán en tres fases dividiendo al barrio en tres zonas diferentes. Las primeras en llegar serán las de las calles del Sol, Girada, Santa Paula y esa zona.

Una vez hayan terminado su labor las empresas de servicios llegará el turno de la recogida neumática. Después de la instalación de las tuberías llegará el pavimento y las aceras nuevas.

El proyecto plantea que hasta 21 calles sean de un único nivel, es decir, con preferencia de tránsito para los peatones. «Últimamente, las calles de menos de seis metros de ancho, estamos transformándolas a un único nivel, porque si no, quedarían unas aceras demasiado estrechas», explicaba Eduard Ortiz, quien aprobó los proyectos de reforma de estas calles el año pasado.



La reforma del Barri del Carme es una de las más esperadas. FOTO: PERE FERRÉ

Sin embargo, esta norma se alterará en algunas de las calles del barrio del Carme . «Este barrio, con las calles tan estrechas y tan cerrado, si hiciéramos todas las calles peatonales podríamos asfixiarlo y no tendría vida», argumentaba Eduard Ortiz. Para impedir que eso ocurriera, Vía Pública elaboró un estudio de movilidad en el barrio, en el que se preveían los efectos de los cortes de circulación de las calles principales que lo rodean.

EN DETALLE

El nuevo POUM, este mandato

A lo largo de este mandato se debe de aprobar el tercer POUM (Pla d'Ordenació Urbanística Municipal), que deberá sentar las bases del futuro urbanístico de la ciudad y determinar por que zonas va a crecer ésta.

Además, debe tenerse en cuenta que uno de los aspectos más importantes que tendrá que afrontar el nuevo POUM será el de qué hacer con la vía del tren. Cabe recordar que los diferentes partidos en el Consistorio han apostado por diferentes modelos, desde su soterramiento al traslado.



Victoria Pelegrín Casanova
Tinent d'Alcalde

Coordinadora de l'Àrea de Serveis a la Persona

Amb l'entrada en vigor del Pacte nacional per l'habitatge 2007-2016 es reconeix el paper fonamental dels municipis, al admetre que els Ajuntaments son el primers receptors de les problemàtiques d'accés a l'habitatge.

La situació actual, amb un increment dels preus de l'habitatge, la tendència al alça dels tipus d'interès bancaris i la manca d'habitatge protegit no facilita l'accés a la vivenda als cololectius mes sensibles de la nostra ciutat i al ciutadà en general. La creació d'habitatge protegit demana una implicació real dels actors i els agents econòmics i socials, així com de les diferents administracions i aquí juga un paper fonamental el SERVEI MUNICIPAL DE L'HABITATGE.

L'Ajuntament de Tarragona, a través del Servei Municipal de l'Habitatge, empresa 100% municipal, canalitzarà tot el referent en matèria d'Habitatge públic i concertat.

Els serveis que, des de la SMH es poden oferir son múltiples, alguns ja funcionen d'una forma regular des de la seva creació, d'altres s''aniran posant en marxa properament i d'altres es tornaran a dinamitzar.

D'una banda, l'entrega dels Habitatges del Lloguer Jove - realitzada durant el més de juliol passat- ens ha de servir d'experiència pilot per veure com es desenvolupa el concepte de la construcció en superfície destinada a lloguer, com es gestiona i quins son els entrebancs que s'han de superar per poder donar una oferta amb una gestió racionalitzada i eficaç, que no desbordi la capacitat de gestió del SMH, ja que, una part dels habitatges realitzats pel SMH, es destinaran a lloguer.

D'altra banda, sempre fent referència al lloguer, s'està estudiant la posada en marxa de diversos programes concertats amb altres Administracions que permetin estimular i ampliar l'oferta de lloguers d'habitatges econòmicament assequibles.

Aquesta actuació ha de permetre als propietaris d'habitatges que actualment es troben tancats, que es puguin desentendre de la seva gestió durant el temps que duri la relació contractual amb l'Administració.

Per últim, existeix un compromís que vam adquirir amb la ciutadania sobre l'execució de 900 habitatges protegits, a realitzar al llarg de la legislatura. De la nostra proposta inicial, alguns es troben afectats per la revisió del Pla General i hem tingut que realitzar un gran esforç per estudiar alternatives que no retardessin les nostres previsions inicials. I així ho hem fet. El nostre compromís es ferm.

Sabem que en el concepte de FER CIUTAT cal de la implicació de tots: Ajuntament, altres Administracions i sobre tot, els agents socials i econòmics que impulsen el desenvolupament , perquè el nostre objectiu comú ha de ser el aconseguir que la nostra ciutat creixi en **QUALITAT.**

ALFONS GAYA ■ VICEPRESIDENTE DEL GREMI DE LA CONSTRUCCIÓ DEL BAIX PENEDÈS

Sin 'chollos' en la vivienda nueva

Las promociones comenzadas se acabarán, pero las no iniciadas esperarán a ver. Bajará de precio la vivienda se segunda mano. Los compradores temen a la economía global

POR **JMB**

«Miedo en el comprador», es el sentimiento que para Alfons Gaya, vicepresidente del gremio de la construcción del Baix Penedès, está condicionando a la actividad. Sin embargo, en una situación de transición tras años de bonanza idílica, «si se estabiliza la economía y los bancos centrales no permiten que crezca el tipo de interés, se recuperará la confianza». Aunque no con la alegría de años atrás.

Para Gaya, «lo que bajará de precio es la vivienda de segunda mano. Generalmente debe estar a un 60% del precio de la nueva, pero se había disparado». En este sentido, «no esperamos grandes bajadas en las viviendas nuevas». Y menos porque muchas promociones comenzadas ya han comprado el suelo caro. «Sólo tendrán un margen de bajada los que tengan el terrenos desde hace muchos años». El vicepresidente del gremio considera que «el comprador no debe esperar a grandes bajadas de precio en la vivienda nueva».

Comenzadas

Pero el miedo atenaza a los compradores. «Después de unos meses, ahora se nota que vuelven a preguntar, aunque todavía hay miedo para la decisión de comprar por la incertidumbre de la economía». La situación ha provocado un parón de obras. «Las promociones que estaban comenzadas se van a acabar, pero los que no las habían comenzado esperarán a ver y quizá éstas tarden un tiempo en reactivarse».

En todo caso espera que la proximidad del Baix penedès al área de Barcelona y que convierte a la comarca en una primera residencia, ayudará a sortear la situación. Sin embargo el atractivo constructivo para viviendas ya atrajo hace unos años a grandes grupos como Metrovacesa o Vallehermoso, que adquirieron grandes cantidades de terreno. «Los más pequeños apuestan ahora por comprar viviendas en el centro de cascos urbanos para poder hacer pequeñas promociones», señala el vicepresidente del gremio de constructores.

En el sector destacan que lo que se mantiene con gran actividad son las reformas.



Alfons Gaya es vicepresidente del Gremi de la Construcció del Baix Penedès. FOTO: JMB

PORT AVENTURA ■ EL PARQUE DE OCIO PLANIFICA LA ZONA RESIDENCIAL ENTRE SALOU Y LA PINEDA

Los proyectos de viviendas, un hotel y un centro de convenciones, adelante

Hasta el momento, un grupo turístico francés ya ha anunciado que tiene previsto construir unos 300 apartamentos con acceso directo a la playa. En sus terrenos se levantarán 2.477 casas

REDACCIÓN

El grupo turístico francés Pierre et Vacances tiene previsto construir unos 300 apartamentos en Salou en virtud de un acuerdo con el parque temático Port Aventura dentro de sus planes de expansión en España. El presidente de Pierre et Vacances, Gérard Brémond, precisó hace unos meses estos programas al presentar los resultados del ejercicio 2005-2006. La residencia tendrá acceso peatonal directo a Port Aventura y a la playa, buscando crear una oferta diferenciada y aprovechar la base de la clientela francesa de Pierre et Vacances, que es muy abundante entre el público del parque temático de la Costa Daurada. Brémond destaca que «lo firmado es un acuerdo de principio con La Caixa, accionista de referencia de Port Aventura, y ahora debe desarrollarse. Es la primera vez que Port Aventura firma un acuerdo de asociación de este tipo».

El modelo de los complejos de residencias de Pierre et Vacances se basa en la compra de terrenos y en la venta a particulares de los apartamentos, cuya construcción se inicia una vez que se han vendido sobre plano la mitad de las unidades. El grupo francés, cuyos tres negocios principales son las residencias turísticas, los parques de ocio y la actividad inmobiliaria, tuvo en el ejercicio de 2005 un total de 73,7 millones de euros de beneficios, un 74,8% más que en el precedente.

502 habitaciones

Por otra parte, sobre una parcela de 31.173,88 metros cuadrados, Port Aventura levantará diferentes edificios para configurar su cuarta oferta hotelera del complejo de ocio, tras el Hotel El Paso, Caribe Resort y Port Aventura, el único de los tres actuales con acceso directo al parque temático. El nuevo complejo estará ambientado en el Far West y su ubicación quedará delimitada precisamente por esta área temática y el ramal de acceso al parque, paralelo a la avenida Pere Molas. En total, se edificarán 10 edificios y cabañas de madera para repartirse un total de 502 habitaciones con capacidad para 1.708 huéspedes.

Dos grandes salas

El crecimiento del parque temático incluye el futuro centro de convenciones, que se ubicará en un terreno del plan de expansión, pero muy cerca del hotel Port Aventura. Tendrá una superficie total de 42.315 metros cuadrados. Habrá dos grandes salas, una por planta, y otras más pequeñas y específicas. Al construirse en una zona de desnivel, el centro de convenciones podrá tener acceso desde la calle tanto al primer como al segundo piso. En la parte inferior habrá el vestíbulo principal que ocupará la altura de las dos plantas. Se colocará una fachada acristalada para aprovechar la luz y albergará el control de acceso, un guardarropía y una cafetería. La sala principal de esta primera planta tendrá una superficie rectangular y diáfana con 2.114 m2 útiles. Pegadas a ella se colocarán salas de reuniones y un área administrativa.



Los operarios siguen trabajando en los terrenos donde irán ubicados los campos de golf. FOTO: MILIÁN CARBÓ

60
millones de euros

es la cantidad que invertirá La Caixa para construir el cuarto hotel del parque temático. Con éste, la oferta superará las 2.000 plazas

PARA LA PRÓXIMA TEMPORADA

Los tres campos de golf, a punto

Cabe recordar que el próximo año, la oferta lúdica de Port Aventura se complementará con tres campos de golf, dos de 18 hoyos y uno de 9. Dos de estos campos están diseñados por el prestigioso golfista australiano Greg Norman. La inversión total de este proyecto asciende a 37 millones de euros.

Con estos tres campos, Port Aventura pretende diversificar su oferta y convertir su resort en un destino vacacional con actividades para toda la familia y durante todo el año.

Los tres campos ocuparán 200 hectáreas, lo que permite cinco recorridos de juego, y la inversión supera los 30 millones de euros.

El objetivo de Port Aventura es crear la demanda suficiente de golf que permita abrir de forma ininterrumpida el parque temático. Además de desestacionalizar la demanda del turismo de la Costa Dorada, los campos de golf también están pensados para facilitar la entrada en dos mercados que se resisten a Port Aventura: el nórdico y el alemán. Ambos representan menos de un 1% de los 3,9 millones de visitas.

Además, afianzarán la clientela británica, que supone cerca del 15% del total, y es el principal mercado internacional, junto al francés.

SALOU/CAMBRILS/VILA-SECA ■ LOS MUNICIPIOS SIGUEN APORTANDO HECTÁREAS PARA EL CRECIMIENTO POBLACIONAL

La costa: en construcción

Municipios como Salou, Cambrils o Vila-seca siguen desarrollando nuevos planes parciales para ampliar el parque de viviendas. Los próximos años habrá mucha oferta de suelo.

REDACCIÓN

Salou ha concedido este año siete licencias para construir un total de 110 viviendas, además de otras 14 viviendas unifamiliares.

Sin embargo, los sectores en mayor expansión (el 01 y el 05) tienen de proyectos en los que deben construirse en los próximos meses 2.137 viviendas. El Pla Parcial del Sector 05, una zona que se encuentra en pleno proceso de urbanización con 276.026,70 metros cuadrados, prevé la creación de 1.376 viviendas, de las cuales 276 (un 20%) serán de VPO (Vivienda de Protección Oficial). El sector 05-Emprius Sud se halla situado en la zona de levante de la autovía entre Salou y Reus y permitirá la prolongación del Passeig 30 d'Octubre hasta la nueva estación de ferrocarril de Port Aventura. Con su desarrollo, finalizará el Passeig 30 d'Octubre con el mismo tratamiento urbanístico que el tramo inicial, hasta llegar a la Plaça de la Pau. Otro de los sectores que se hallan en fase de ejecución de urbanización es el 01, que permitirá la construcción de 761 viviendas, de las cuales 240 serán de protección oficial. Además, en esta zona es la que acogerá la segunda guardería municipal y nuevos centros escolares.

En Cambrils

En Cambrils, en estos momentos la mayor zona de desarrollo urbanístico que prevé el nuevo Plan General de Ordenación Urbana se circunscribe en Les Comes y en Fontcoberta. Mientras que en el primera de los casos se desarrollarán 90 hectáreas de suelo que darán cabida a 3.875 pisos; mientras que en Fontcoberta serán 30 hectáreas más para suelo residencial con zona de equipamientos y aparcamientos disuasivos. Otro de los planes parciales que se están ya desarrollando, aunque mucho más reducidos, se encuentra en el Raval de Gracia, en la zona de la Bóbila donde las máquinas ya han entrado a trabajar.

En Vila-seca

Otro de los desarrollos urbanísticos importantes se centra en el Plan Parcial Residencial Vila-seca 1, que actualmente se halla en larecta final de la urbanización. Permitirá completar uno de los últimos tramos de la Via Màxima, que forma parte de la circunvalación sur de Vila-seca. Entre los equipamientos que se hallan está el nuevo CEIP Miramar, así como la guardería municipal Les Vimeteres. En la zona- de más de 68.000 metros cuadrados, se pueden llegan a construir, como máximo, 342 viviendas en edificaciones plurifamiliares. Se trata de una construcción similar a les Illes: amplias aceras, mucha zona verde, e islas de casas. En algunas parcelas no se admite el uso residencial y está cualificado como hotelero, de oficina, comercial o sanitario asistencial.



En el sector 05 (con el Dragon Khan al fondo), en el que se realizan los trabajos de urbanización, se construirán 1.376 viviendas. FOTO: E. CASTAÑO

ACUERDO ■ IMPLANTAN EL AHORRO ENERGÉTICO

Wolss Sunrain ayuda a los municipios en materia de energía solar térmica

Wolss Sunrain ha firmado un acuerdo de colaboración con la Associació Catalana de Municipis i Comarques (ACM). El objetivo del acuerdo es establecer asesoramiento y gestión en la implementación de los productos de energía solar térmica.



El empresario cambrilense Manel Niñerola en la firma del convenio con Joan Maria Roig. FOTO: CEDIDA

REDACCIÓN

Por primera vez en España se ha realizado un acuerdo entre una empresa y una asociación de municipios, para asesoramiento y suministro de energía solar térmica para instalaciones públicas. La empresa hispano-china, Wolss Sunrain, el primer fabricante de España de sistemas avanzados de energía solar térmica, firmó a principios de octubre una colaboración con la Associació Catalana de Municipis i Comarques (ACM), la agrupación voluntaria de municipios, comarcas y otros entes locales de Catalunya, para el asesoramiento y gestión en la implementación de los productos de energía solar térmica. El convenio lo firmaron el cambrilense Manuel Niñerola, presidente de Wolss Sunrain, y Joan Maria Roig, el entonces presidente de la ACM.

Asesoría permanente

En virtud de este acuerdo, Wolss Sunrain pone al alcance de los Ayuntamientos y Consejos Comarcales miembros de la ACM, los productos que fabrica y comercializa, y les ofrece un servicio profesional y eficiente de asesoramiento en materia de energía solar térmica. De este modo, las administraciones locales dispondrán de una asesoría permanente para la correcta instalación de colectores solares térmicos, que les permitirá optimizar los recursos que destinan a esta finalidad y facilitar la oferta de unos servicios de calidad a los ciudadanos.

Por otro lado, los productos y servicios de Wolss Sunrain obtendrán la calificación de 'Producto recomendado por la ACM'. Manuel Niñerola, presidente de Wolss Sunrain, ha valorado el acuerdo de manera muy positiva y ha indicado que «es la primera vez en España que se realiza un acuerdo entre una empresa y una asociación de municipios, por el que esta, recibirá asesoramiento y suministro de energía solar térmica para instalaciones públicas». Por otra parte, Joan Maria Roig, presidente de la ACM, ha comentado que «para los municipios catalanes, es muy importante contar con la tecnología más avanzada para afrontar el futuro energético con proyección».

Wolss Sunrain y la ACM han firmado este acuerdo en un momento en que el mercado se ha visto estimulado por la nueva normativa recogida en el Código Técnico de Edificación que establece las líneas de actuación en lo referente a ahorro energético, rendimiento térmico, eficiencia eléctrica y utilización de la energía solar para el calentamiento de agua caliente sanitaria y la obtención de energía eléctrica.

Wolss Sunrain, con fábrica en Móra d'Ebre, es el resultado de la joint venture entre el grupo inmobiliario Niñerola Group y la empresa china Jiangsu Sunrain Solar Energy Co. Ltd.

TARRAGONÈS ■ 1.800 NUEVAS VIVIENDAS

Perafort lidera un crecimiento de alta velocidad

La llegada del AVE en el Camp de Tarragona ha supuesto el revulsivo de los pequeños núcleos del interior del Tarragonès. Unos mejores precios y unas buenas conexiones, principales atractivos del territorio.

POR **NÚRIA RIU**

El anteproyecto del Pla Territorial del Camp de Tarragona señala el núcleo de Perafort cómo un asentamiento con un crecimiento potencial o estratégico. Se trata del único municipio del interior de la comarca que recibe esta catalogación y, por tanto, aquel que experimentará una transformación urbanística más significativa durante los próximos años.

Con menos de mil habitantes, Perafort tiene proyectadas dos urbanizaciones que cambiaran el skyline del municipio. La primera de ellas, pendiente de la aprobación de la Comissió d'Urbanisme de Tarragona, supondrá mil nuevas viviendas a construir en la zona oeste del municipio. En concreto el proyecto comprende el espacio entre la N-240, que une Tarragona y Valls, y el núcleo urbano.

De forma paralela se prevé el desarrollo de una segunda promoción de viviendas, impulsada por el Institut Català del Sòl, y que supondrá 800 nuevos inmuebles. Esta urbanización ocupará los terrenos próximos a la estación del AVE. El alcalde de Perafort, Joan Martí Pla, manifestaba que «ambos proyectos están en fase de documentación y, aunque en ningún caso la tramitación depende del consistorio, dentro de un período de un año o año y medio empezarán los movimientos de tierras».



> Constantí podría alcanzar la cifra de los 8.000 habitantes dentro de tres años

A pesar de las viviendas proyectadas en alcalde denunciaba un déficit de viviendas oficiales. Por este motivo apuntaba la necesidad de «concretar pequeñas promociones más asequibles, situadas en el interior del núcleo urbano, pensadas por los jóvenes».

Por el contrario, el municipio vecino de La Secuita está siendo objeto de un crecimiento más moderado. A pesar de ello, los núcleos descentralizados de Les Gunyoles o Argilaga contemplan importantes promociones.

Constantí

Un crecimiento moderado contemplan los municipios de Els Pallaresos y Constantí, ambos «beneficiados» por la proximidad con la capital. Este último está tramitando los últimos pasos antes de la aprobación definitiva del nuevo Pla General, una hoja de ruta que establece las zonas próximas a la autopista y a la carretera de Reus como futuras zonas urbanizables.

Por la redacción de ese documento, el consistorio encargó un informe sobre las posibilidades del municipio. Según este documento, Constantí podría alcanzar la cifra de los 8.000 habitantes dentro de tres años.

Las grúas empiezan a adueñarse del paisaje del entorno de la química. Esta misma semana se ponía la primera piedra de una promoción de más de setenta viviendas protegidas en Constantí.

■■■

nriu@diaridetarragona.com



Una urbanización de 1.000 viviendas ocupará el espacio entre la N-240 y el núcleo urbano. FOTO: TXEMA MORERA

ALT CAMP ■ EL INCASOL FORMALIZA LA COMPRA DE NUEVAS HECTÁREAS PARA USO INDUSTRIAL EN EL PLA Y VILA-RODONA

El futuro de Valls se determinará con la revisión del Plan General

En otras poblaciones de la comarca de El Alt Camp en estos momentos se están desarrollando importantes proyectos para garantizar el desarrollo industrial

POR **GEMMA CASALÉ**

La capital del Alt Camp tiene una importante asignatura pendiente de aprobación durante el transcurso de la presente legislatura. Se trata del Plan General de Urbanismo, el documento que deberá determinar cuál es el futuro desarrollo de la ciudad: desde la vertiente industrial, como también en el caso del crecimiento demográfico, sin olvidar otros aspectos cómo los servicios que deberán garantizarse para la población vallense.

De momento, desde el Ayuntamiento ya se han sentado las primeras bases del documento, puesto que se adoptará como base el texto aprobado por la administración municipal en el año 2001. Este documento, entre otras cuestiones, resuelve la falta de suelo industrial en la ciudad ampliando el polígono en dirección a El Pla de Santa Maria. De hecho, el objetivo de las administraciones municipales de Valls y El Pla es poder garantizar el desarrollo industrial de ambas localidades.

Mientras que desde el ámbito residencial la previsión es, en un primer lugar, garantizar el desarrollo de algunas unidades de actuación ya marcadas en el Plan General aprobado el año 1987, y que todavía se encuentran pendientes de desarrollo. Se trataría, por ejemplo, de la zona conocida cómo el Prado y que permitiría garantizar la compactación de la trama urbana actual.

De la misma manera que esto sucedería en otras zonas de la ciudad, cómo por ejemplo en el entorno del antiguo convento del Carme, donde desde ya hace años la sociedad Provallés desea impulsar la materialización del que se convertirá en el primer barrio ecológico de la capital del Alt Camp.

Otras localidades

Pero otras localidades de la comarca también están desarrollando importantes intervenciones de desarrollo urbanístico. Sobretodo en el ámbito industrial. Este, por ejemplo, es el caso de Vila-rodona. En su término municipal, a tocar del acceso de la autopista, se está ejecutando ahora uno de los polígonos industriales de mayor envergadura de la zona.

Por otro lado el Incasòl confirmaba a este rotativo las operaciones de compra de más de un centenar de hectáreas actualmente calificadas cómo rústicas, entre los términos municipales de El Pla de Santa Maria y Vila-rodona. Se trataría de una zona que en un futuro deberá convertirse en un nuevo espacio industrial.

Por otro lado casi todas las pequeñas localidades de la comarca del Alt Camp son objeto de la materialización de nuevas promociones de viviendas de tipología unifamiliar. Este es el caso, por ejemplo, de Alcover, Nulles, Vila-rodona o Alió. Mientras que Puigpelat es objeto de la materialización de un importante proyecto urbanístico, con más de un centenar de nuevas viviendas. La materialización de esta intervención también estará relacionada con la puesta en marcha de nuevos servicios.

■■■

gcasale@diaridetarragona.com



También se proyecta el desarrollo urbanístico próximo al barrio de Les Comarques de Valls. FOTO: PERE TODA



En la zona del Passeig de l'Estació de Valls continúan desarrollándose nuevos proyectos. FOTO: PERE TODA

EL DATO

Terminar la población

Mientras no se realice el proceso de redacción del nuevo plan general de Valls, los constructores realizan nuevos proyectos urbanísticos en solares que se encuentran todavía pendientes de desarrollo en el centro de la capital del Alt Camp.

En estos momentos, se están desarrollando importantes intervenciones en la zona del Passeig de la Estació, además de otras fincas que se están desarrollando en la carretera del Pla de Santa Maria, sin olvidar las intervenciones que se están ejecutando en el centro histórico de la capital del Alt Camp.

Sala Serveis Immobiliaris, una empresa con vocación de servicio social

Salas Serveis Immobiliaris es una empresa con 15 años de experiencia en el mercado catalán y es una de las compañías más solventes de su principal área de negocio: la gestión de promociones de viviendas mediante comunidades de propietarios en sistema cooperativo. La compañía, que preside Pere Esteve Salas, es propiedad de un grupo de profesionales del sector cuya filosofía de trabajo es "facilitar el acceso a una vivienda de calidad a un precio asequible". Esta forma de actuar les ha situado como una de las principales alternativas a la promoción tradicional habiendo desarrollado más de 2.800 viviendas en Catalunya.

Salas Serveis Immobiliaris gestiona, entre otras, las promociones de Lloc Nou, una sociedad cooperativa catalana limitada, sin ánimo de lucro, que se creó en 1997 con el objetivo de facilitar el acceso a la vivienda a las personas, independientemente de sus condiciones económicas o sociales. La actividad principal de Lloc Nou es la Promoción de Viviendas mediante comunidades de propietarios en sistema cooperativo y en este sector se ha posicionado como la principal cooperativa en la promoción de viviendas libres, con más de 1.600 promovidas hasta la fecha.

La promoción de viviendas mediante comunidades de propietarios en sistema cooperativo funciona desde hace años en toda Europa y se ha convertido en uno de los principales modelos para la adquisición de una vivienda: un grupo de personas que tienen el objetivo común de acceder a la propiedad de una vivienda se unen y lo desarrollan a través de un proceso empresarial, dentro de la economía social. En este sentido, Salas Serveis Immobiliaris como gestora y la Cooperativa Lloc Nou como promotora forman una realidad social que facilita el acceso a la vivienda.



Imagen virtual de una de las viviendas que se promocionan. FOTO: DT

Personalización de las viviendas

Una de las principales ventajas de la compañía es que ofrece a los socios de la cooperativa un servicio pionero y exclusivo en nuestro país: la adaptación de las viviendas a las necesidades reales de cada persona. Un equipo multidisciplinar formado por interioristas, arquitectos y diseñadores, asesora a cada socio en todos los detalles de la que será su casa, desde la ubicación de los interruptores eléctricos o la distribución de las habitaciones hasta ofrecer soluciones en materia de diseño interior y materiales, como parqués y cerámicas que más se adapten a las necesidades y gustos de cada persona. Este asesoramiento individualizado hace que el socio pueda tener una vivienda "a medida", totalmente única y diferente.

Este tipo de personalización beneficia a todo tipo de clientes pero se convierte en una necesidad para aquellas personas con problemas de movilidad o algún tipo de discapacidad. Salas Serveis Immobiliaris gestiona viviendas accesibles sin que ello se refleje en el precio, ya que el posible coste de adaptación a las necesidades específicas de la persona con discapacidad lo absorbe Salas a través de su presupuesto de Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

Financiación a medida

La compañía ofrece otras muchas ventajas, como pueden ser la adquisición de una vivienda a precio de coste, una financiación ajustada a las posibilidades del socio y una inversión con una alta rentabilidad.

El hecho de llevar a cabo una promoción en sistema cooperativa, mediante una autopromoción y la contratación de una gestora profesional, permite que el socio pueda adaptar la financiación de su vivienda a sus necesidades y disponibilidades. Durante la construcción de la vivienda el socio tiene que realizar una serie de pagos que puede elegir si los realiza mediante recursos propios o mediante una hipoteca. Todo el proceso de financiación supone al final un considerable ahorro financiero.

PUBLIREPORTAJE

CONCA DE BARBERÀ-PRIORAT ■ EN MONTBLANC HA FINALIZADO LA URBANIZACIÓN DE SÒL DE L'HORTA

Recuperando población

La Conca de Barberà y el Priorat han conseguido gracias a pequeñas promociones mantener e incrementar los servicios de la comarca

POR **GEMMA CASALÉ**

El desarrollo urbanístico de las comarcas de la Conca de Barberà y el Priorat se ha llevado a cabo con mucha lentitud durante los últimos años, a pesar de que en algunas poblaciones, sobretodo de la Conca de Barberá los Ayuntamientos han impulsado intervenciones encaminadas a garantizar la subsistencia de la población y, a su vez, de los servicios que se prestan.

Este es el caso, por ejemplo, del municipio de Pira. El Ayuntamiento impulsó hace más de una década la promoción de viviendas unifamiliares adosadas. Hasta la actualidad la medida no sólo ha permitido conservar el servicio de consultorio médico. Sino que también ha posibilitado ampliarlo y mejorarlo, también se ha creado una guardería municipal y ahora ya se está ejecutando la ampliación de la escuela pública.

En el caso de la capital de la Conca de Barberà el crecimiento que se ha experimentado durante el transcurso de los últimos años ha sido muy moderado. A pesar de ello la llegada de nueva población inmigrante también ha favorecido al aumento de ciudadanos. Ahora la zona que está experimentando una gran expansión es el barrio de Sòl de l'Horta, donde la Generalitat de Catalunya, a través del Incasòl promovió hace un par de años la construcción de viviendas de distintas tipologías. Precisamente esta semana se ha realizado el acto público de entrega de llaves a un total de 56 viviendas de protección oficial que se han construido en este nuevo barrio.

> En el Priorat hay poblaciones que mantienen servicios gracias a la llegada de nuevos vecinos

El Priorat

En la comarca deel Priorat el boom del sector vitivinícola se ha convertido en un auténtico motor económico y también demográfico para esta comarca del interior. Desde el estallido de la filoxera El Priorat fue perdiendo población, que se marchaba a trabajar en otras poblaciones del Camp de Tarragona o Barcelona. Ahora, gracias a las inversiones que se han impulsado desde el sector vitivinícola en la comarca está empezando a recuperar peso demográfico.

Algunas poblaciones pequeñas empiezan a mantener servicios. Este es el caso de Marçà donde la escuela pública también tiene garantizada su continuidad gracias de la llegada de nuevos niños en el municipio.

Ahora además se prevé que el Priorat pueda recibir un nuevo impulso demográfico una vez también se mejore la carretera N-420 en su paso por la capital de la comarca. Además, se prevé que una de las principales asignaturas a desarrollar durante el transcurso de la presente legislatura por parte del Ayuntamiento de Falset es la revisión del Plan General de Ordenación Urbana, un documento que deberá definir cuál es el camino a seguir para garantizar el desarrollo de la capital de la comarca del Priorat.

■■■

gcasale@diaridetarragona.com



La última gran promoción en Montblanc se ha hecho en el polígono Sòl de l'Horta. FOTO: PERE TODA


ENERGIA
EXPOZARAGOZA
ENDESA
EXPO
ZARA
GOZA
2008
DONEM SUPORT A EXPOZARAGOZA 2008
amb tota la nostra energia
endesa

Gestión total de proyecto: una nueva visión en la construcción



Mariano Esteller

La forma de contratación más tradicional con que cuentan hoy en día los promotores y que en la actualidad está más extendida en nuestro país para la construcción de un inmueble o infraestructura sigue siendo la que combinan los agentes:

Dirección Técnica (Arquitecto-Arquitecto Técnico-Ingeniero) y Constructor o contratista

Si bien el fin de estos dos agentes es el mismo (la construcción de un inmueble o infraestructura) los objetivos de éstos son diferentes y a menudo contradictorios, desde un punto de vista de los intereses que defienden cada uno de ellos como empresas individuales.

Este hecho hace que en la construcción de un edificio o infraestructura en la mayoría de los casos no se alcance un nivel de eficiencia máxima u óptima, pues se están combinando intereses diferentes para obtener un mismo objetivo. Esta premisa trae consigo que el cliente o promotor obtenga al final unos beneficios económicos que si bien pueden ser los esperados, no sean los máximos que podría obtener. En la actualidad existen empresas inmobiliarias que actuando como promotores aglutinan en su estructura interna estos agentes para la construcción de edificios, aumentando el nivel de eficiencia de sus proyectos. Actúan de una forma parecida a como actúa por ejemplo un fabricante de automóviles en que los técnicos (ingenieros) y constructores trabajan conjuntamente (en equipo) para obtener un producto final que cumpla una estricta normativa técnica, económicamente rentable en el mercado, intentando obtener en todo momento un rendimiento económico óptimo o máximo. Es imposible pensar que para la obtención de un automóvil económicamente rentable en el mercado de hoy en día, si se emplease el actual sistema de contratación tradicional que emplea la construcción actual.

Lógicamente, los mercados de la construcción y de la automoción son diferentes e históricamente han discurrido por caminos diferentes y no todos los principios del segundo son extrapolables al primero, si bien la construcción debería tomar nota de otros sectores más eficientes. No todos los promotores son especialistas inmobiliarios, y por lo tanto no cuentan con equipos técnicos capaces de desarrollar un procedimiento que les lleve a la construcción de un inmueble o infraestructura con unos resultados óptimos que garanticen una inversión rentable al máximo de sus posibilidades.

Sin embargo no tienen porqué acudir al sistema tradicional de contratación al principio citado.

A tal efecto, lleva funcionando desde hace tiempo en los países sajones, y últimamente se está empezando a oír hablar en nuestro país del concepto de empresas que dan un servicio al promotor de Dirección Integrada de Proyectos (DIP) o de Project Management.

La DIP consiste de manera general en:

-Identificar las necesidades del cliente, definir las expectativas de las partes interesadas y establecer los requisitos del proyecto.

-Establecer unos objetivos claros y razonables y lograr un equilibrio entre ellos.

-Gestionar los riesgos durante todo el proyecto para garantizar la entrega del producto en plazo, dentro del presupuesto, con los requisitos de calidad establecidos y a satisfacción de todas las partes interesadas (enfoque de calidad total).

Se aplica a lo largo de todo el ciclo de vida del proyecto y cuanto antes comienza a actuar, mejores resultados serán obtenidos porque en la medida que avanza el proyecto las posibilidades de minimizar los riesgos disminuyen.

La DIP es un sistema de dirección, actúa en representación de la propiedad y se encarga del control de todo el desarrollo del proyecto para lograr una optimización de la rentabilidad de la inversión. La DIP actúa en fase de proyecto, en fase de contratación, en fase de ejecución y en fase de puesta en marcha y entrega del producto que ha solicitado el cliente en tiempo, coste y calidad previamente estipulados. La DIP es una aproximación a un coordinador general del proyecto que actúa en nombre de la propiedad, cobrando unos honorarios, en la consecución de un proyecto con una rentabilidad óptima. Se trata pues de una profesionalización de «ejercer de propiedad».

Sin embargo esta posición, que indudablemente juega un claro avance en la consecución de niveles mas altos de rentabilidad en la construcción, no logrará los niveles óptimos o máximos de rentabilidad y eficiencia, puesto que siguen actuando en la construcción del inmueble empresas diferentes: la dirección técnica y la empresa constructora, con intereses y forma de hacer diferentes y a veces contrapuestos en sus objetivos como empresa independiente, y que en la práctica son del todo solucionables por parte de la DIP.

PUBLIREPORTAJE

BAIX EBRE ■ ENTRA EN VIGOR EN NUEVO PLAN DE ORDENACIÓN URBANA

Tortosa ofrece 150 hectáreas de suelo urbano residencial

El municipio de Tortosa ya puede ofrecer 150 hectáreas de suelo urbanizable donde se podrán llegar a construir cerca de 8.000 viviendas. Tras ocho años de trámites la entrada en vigor del nuevo Plan de Ordenación Urbana Municipal (POUM) garantiza la disponibilidad de suelo urbano.

POR **JOAN JOSEP CAROT**

El POUM, que entró en vigor el pasado 22 de octubre, deja en suspenso cuatro importantes planes parciales hasta que dispongan de un plan de emergencias por inundaciones que debe redactar la Agència Catalana de l'Aigua. Esta disposición paraliza momentáneamente las 4.400 nueveas viviendas previstas desarrollar en estas zonas. Los planes parciales ubicados en zona inundable, según un informe del Agencia Catalana de l'Aigua, son: Horta del Parc Nou a Jesús, Horta de Pimpí a Remolins, Horta de Sant Vicenç en Ferreries, y Horta del Temple, así como a determinadas zonas de los crecimientos extensivos.

Su condición de «inundable» por su cercanía al río Ebre hace necesaria para su desarrollo urbanístico la redacción previa de un plan de emergencias por inundaciones que establezca las medidas a implantar para reducir la peligrosidad para bienes y personas.

En el tercer trimestre de 2008

El alcalde de Tortosa, Ferran Bel (CiU) considera que el plan de emergencias por inundación podría estar acabado durante el tercer trimestre de 2008.

Esta suspensión paraliza, de momento, 71 hectáreas de suelo urbanizable delimitado dónde están proyectadas 4.400 viviendas de las 13.000 previstas en el POUM.

> El nuevo plan permitirá la construcción de cerca de 13.000 nuevas viviendas

En concreto, 1.038 viviendas en el Parc Nou de Jesús, 1.679 viviendas en el Temple, 1.423 a Sant Vicenç, y 263 en la Horta de Pimpí.

Pese a esto, el POUM que entra en vigor permite un crecimiento de más de 150 hectáreas de suelo urbano residencial, y cerca de 200 de suelo industrial, y desarrollar ocho planes parciales más, entre ellos el del Portal de Tortosa en el Temple; la Farinera en Ferreries, o el del Baix Ebre norte. Además de garantizar la disponibilidad de suelo, tal y como destaca el alcalde, el nuevo planeamiento permite al Ayuntamiento disponer de terrenos para equipamientos que a día de hoy no tiene. «Necesitamos suelo para cederlo y atender las demandas de otras Administraciones y hasta ahora no lo teníamos. Hablo de la Comisaría de Mossos, del tercer instituto o del nuevo hospital, por ejemplo, pero también de otros equipamientos que quiere promover el Ayuntamiento como la guardería infantil municipal», ha explicado el alcalde.

■■■

jjcarot@diaridetarragona.com



En el plan parcial del Portal de Tortosa ya se puede iniciar la construcción de las viviendas previstas. FOTO: JOAN REVILLAS

ANÁLISIS ■ LA RIBERA D'EBRE ES LA ÚNICA COMARCA DEL EBRE DONDE EL SECTOR HA LOGRADO UN SENSIBLE CRECIMIENTO

El ritmo de construcción en las Terres de l'Ebre se ralentiza en 2007

Durante el primer semestre del año se proyectaron en las cuatro comarcas un total de 4.337 nuevas viviendas, un 14,7 por ciento menos que en el mismo periodo de 2006. En el Montsià, el descenso alcanzó el 40 por ciento



Construcción de nuevas viviendas en la calle Roda dels Docs de Tortosa. FOTO: JOAN REVILLAS

POR **M.M./A.C.**

Las Terres de l'Ebre han puesto freno al boom inmobiliario de los últimos años. Según datos del Col·legi d'Arquitectes, durante el primer semestre del año se proyectaron un total de 4.337 viviendas en las cuatro comarcas, lo que supone un 14,73 por ciento menos que en los seis primeros meses de 2006, un año, eso si, considerado como absolutamente extraordinario por el sector.

A pesar de este descenso, el Ebre continúa siendo el territorio catalán con el mayor ratio de construcción por habitante: 24,44 viviendas por cada 1.000 personas, frente a las 4,91 de Barcelona o las 9,63 de Tarragona.

La comarca donde la bajada ha sido más pronunciada es el Montsià, con un 40 por ciento. Municipios como Amposta, Sant Carles de la Ràpita o Sant Jaume d'Enveja han liderado, junto con Deltebre, la creación de nueva vivienda en los últimos años. Este 2007 se mantienen a la cabeza, pero con unas cifras absolutas más discretas: 401 nuevas viviendas en la capital del Montsià y 368 en La Ràpita, lo que supone un descenso del 18% y del 53%, respectivamente. Pero la bajada más importante corresponde a Sant Jaume d'Enveja, con un 76,6 por ciento menos de vivienda proyectada.

Esta desaceleración del sector se atribuye al descenso de la demanda. Por lo que respeta a la oferta de suelo, en algunos municipios se verá muy incrementada con la aprobación de los nuevos planes de ordenación urbanística municipal. Es el caso de Deltebre y Amposta. En la capital del Montsià, el documento, que está a punto de ser publicado por el diario oficial de la Generalitat, prevé el desarrollo de hasta 6.000 nuevos viviendas, distribuidas en nueve sectores de crecimiento. La zona del Cementerio y la prolongación de la Avinguda Aragonesa es una de ellas, donde a demás se prevé la construcción de una nueva área comercial.

Crecimiento en la Ribera

Móra la Nova ha superado por primera vez a su vecina Móra d'Ebre en el ránking de municipios de la Ribera d'Ebre con mayor cantidad de vivienda proyectada. Según los datos del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya, en Móra la Nova se proyectaron durante el primer semestre de 2007 un total de 319 nuevas viviendas por las 116 de Móra d'Ebre. El impulso de ambos municipios unido a la creciente actividad en Benissanet, Riba-roja y Flix han convertido la Ribera d'Ebre en la comarca catalana de mayor crecimiento percentual en relación al primer semestre de 2006. Así, si en los primeros seis meses de 2005 se proyectaron 290 nuevas viviendas y en 2006 fueron 294, la cifra se eleva a las 663 nuevas viviendas en 2007.

En Móra d'Ebre el sector está a la espera de la entrada en vigor del nuevo plan de ordenación urbana prevista para el primer semestre de 2008. El plan destina 33,2 nuevas hectáreas de suelo urbanizable concentradas en tres grandes zonas de expansión.

La situación, por último, es muy distinta en la Terra Alta donde la construcción de obra nueva apenas alcanzó las 50 viviendas durante el primer semestre de 2007. Horta de Sant Joan y Gandesa acaparan la mitad de los proyectos.

CRÉDITOS ■ SEGÚN PERE BRACHFIELD, EXPERTO EN MOROSOLOGÍA

'El Gobierno debe aprobar una ley para las familias insolventes'

Las alegrías de los últimos años por unos tipos de interés bajos se transformarán próximamente en lamentos para muchas familias que se encontrarán de repente sobreendeudadas y sin capacidad para hacer frente a las nuevas condiciones de los créditos.

POR **RAFEL VILLA**



Pere Brachfield cree que la recesión que se avecina no será tan fuerte como la del 92. FOTO: TXEMA MORERA

Hace poco más de un año, los tipos de interés no alcanzaban el 3% y muchos consumidores se acogieron a esta circunstancia para adquirir viviendas cuyo precio no habría estado a su alcance con unos intereses normales. Más aún, aprovecharon para hacer una hipoteca aún más amplia y utilizaron este dinero barato para comprar los muebles o incluso un coche. Ahora, sin embargo, el euribor se halla en cerca del 4,6%, lo que significa un notable incremento en los intereses a pagar cada mes que no todas las familias podrán satisfacer. Aparecerá, entonces, la insolvencia familiar.

Pere J. Brachfield, director del Centro de Estudios de la Morosología de la Escuela de Administración de Empresas, cree que los «excesos» y la «falta de conocimiento de economía financiera» de muchas familias que estiraron más el brazo que la manga aprovechando la época de intereses bajos se pagará ahora, cuando el incremento sensible de la factura puede coincidir con cualquier incidente que reduzca los ingresos de la familia –una enfermedad larga, o que uno de los cónyuges acabe en el paro– y llevar a una situación de insolvencia familiar.

Evitar la liquidación

«El Gobierno debe redactar una ley para las familias que caigan en la insolvencia. No se trata de proteger a los que se han sobreendeudado, sino de evitar la situación final de liquidación económica de una familia por cuestiones fortuitas como el paro, una enfermedad o sencillamente una subida de tipos que te coja desprevenido», afirma Brachfield.

El experto morosólogo se muestra convencido de que se avecina una recesión económica, aunque «no será tan fuerte como la del 92 siempre que el empleo aguante». El problema añadido, sin embargo, es que incluso con empleo se puede estar en una sitiación de fragilidad, debido a la precariedad laboral y a lo menguado de muchos sueldos, ya que más del 40% de los trabajadores son mileuristas. Si además se confirma la caída de la construcción, todos los sectores relacionados con ella sufrirán una reacción en cadena.

Si bien la norma es que ninguna familia debe endeudarse por encima del 33% de los ingresos brutos anuales o bien tendrá problemas para ahorrar o incluso para llegar a final de mes, los bajos intereses llevaron a que muchas familias superasen estos límites. Sus salarios, con suerte, han aumentado a la par que el IPC, el 3,5%, pero en cambio la factura de la hipoteca, gracias al alza de los intereses, se ha multiplicado en una proporción mucho mayor. Algunas familias están endeudadas por el 60% de sus ingresos. Y ya no cabe la posibilidad de una refinanciación alargando el plazo de retorno, como se hacía tradicionalmente, puesto que en estos momentos las hipotecas se suscriben de 30 a 50 años.

> Hay familias cuyo endeudamiento supera el 60% de sus ingresos y no pueden refinanciarlo

> El ratio de morosidad, que se halla en el 0,7%, alcanzó el 7% en la anterior recesión

Más morosidad

El ratio de morosidad se halla actualmente en el 0,7%. Brachfield no cree que llegue a situaciones como la vivida a principios de los 90, cuando llegó a estar en el 7%, si bien recuerda que «la estadística oficial siempre es la punta del iceberg»: así, si los bancos mantienen los grifos abiertos y por tanto sigue aumentando el volumen de crédito concedido, la proporción de dudoso es menor. Pero si los bancos restringen el acceso al crédito, como está pasando en las últimas semanas a raíz del miedo a la falta de liquidez, la proporción de dudoso cobro aumentará y con ella el ratio de morosidad.

En tal circunstancia, los primeros créditos que dejarán de pagarse serán los destinados al consumo, y los bancos o cajas que han incrementado su negocio sensiblemente en base a este tipo verán sus cuentas afectadas. Un comportamiento muy diferente será el de las hipotecas: «Es muy diferente cómo contempla una familia una hipoteca o un crédito de consumo. La hipoteca es la primera inversión que hace la familia, la más importante. Una hipoteca es casi sagrada y la familia pasará privaciones antes que dejar de pagarla. Dejarán de pagar las cosas que han comprado con créditos al consumo», afirma Brachfield.

EL CONSEJO

Lo primero, renegociar con el banco

El primer consejo que da Pere Brachfield cuando una familia entra en una situación de bancarrota y no puede pagar la hipoteca es hablar con el propio banco o caja para buscar una solución negociada. Al fin y al cabo, al banco no le interesa ejecutar la hipoteca, ya que su negocio es el movimiento de dinero, no el inmobiliario. Por eso Brachfield afirma que la medida más sensata es buscar un acuerdo que puede pasar incluso por vender el piso hipotecado para liquidar las deudas, un extremo muy doloroso pero que siempre será mejor que caer en la insolvencia total de la familia y su liquidación económica. El morosólogo descarta, sobre todo, la posibilidad de solicitar otro préstamo para pagar el primero, ya que «lo único que consigues es intentar tapar un agujero haciendo otro más grande». Brachfield opina que en los próximos años se verán muchos casos de bancarrota familiar debido a la falta de formación general sobre economía financiera.

Hipotecas y endeudamiento

FERNANDO HERRERO
VICEPRESIDENTE DE ADICAE



La hipoteca se ha convertido en tema de conversación en la calle, de políticos y de medios de comunicación. También de chirigota y chiste, que es una forma típica de afrontar los problemas por los españoles. Pero lo más triste es que está haciendo zozobrar la economía de decenas de miles de personas y familias que, después de apretarse el cinturón o de gastar a crédito con mucha alegría y no sólo en hipoteca, se encuentran en situación de no poder pagar reiteradamente sus cuotas mensuales empezando a recibir con ello el 'aviso' de bancos, cajas de ahorros y financieras cuando ya han agotado la tarjeta de crédito y la paciencia y/o posibilidades de padres y familiares.

Hacer tragar unas veces mentiras piadosas y otras ruedas de molino, sin explicar seriamente la situación real que permita orientarse bien y prevenir males mayores para los usuarios y para la propia economía española.

No queremos inventar dramas, ni entrar a discutir si España va bien, mejor o peor, pero lo que sí sabemos (y Adicae lo viene advirtiendo desde hace unos años) es que la situación podría agravarse si prosigue la escalada de tipos de interés (desde el mínimo histórico del 2% de hace dos años) o se supera el 5% del precio oficial del dinero en la zona euro (el euribor se acercaría al 6%) dejando ante la soga de los embargos de su vivienda a cientos de miles de familias.

Muy al contrario, el ministro Solbes y su equipo están a punto de conseguir que las Cortes aprueben la Ley de Reforma del Mercado Hipotecario, que convertiría más todavía de lo que son nuestras hipotecas en el galimatías de abusos a los usuarios que es hoy el mercado norteamericano, causante, además de la grave crisis financiera y crediticia global conocida como 'subprime' (hipotecas basura).

En cualquier caso, existen una serie de hechos incuestionables: la inmensa mayoría de los millones de españoles hipotecados no saben de sus contratos más que la cuota mensual que pagan; las cajas de ahorros (principales hipotecadores) y los bancos no cesan en sus agresivas y engañosas campañas publicitarias de venta de créditos de toda clase, con cláusulas e intríngulis cada vez menos comprensibles, y que tan pingües beneficios les proporcionan.

Miles de chiringuitos y empresas 'intermediarias de crédito' sin ninguna regulación ni control se presentan ante las familias agobiadas como solución milagrosa y prometen la felicidad (que en muchos casos, es 'pan para hoy y hambre para mañana').

El Gobierno, a pesar de las alarmas y cuando menos interrogantes lanzados por los portavoces de instituciones económicas, y al unísono, con bancos y cajas, analistas económico-financieros, tratan de hacer tragar unas veces mentiras piadosas y otras ruedas de molino, sin explicar seriamente la situación real que permita orientarse bien y prevenir males mayores para los usuarios y para la propia economía española.

Medidas imprescindibles para mejorar la situación de las familias ante las hipotecas, el crédito y el endeudamiento duermen el sueño de los justos en los cajones del Ministerio de Economía: la Ley de Sobreendeudamiento de las familias, prometida en el programa de gobierno de Rodríguez Zapatero; el anteproyecto de Ley de regulación de los intermediarios de crédito (reunificación de deudas), propuesta promovida por Adicae y el Consejo de Consumidores y Usuarios (CCU).

Muy al contrario, el ministro Solbes y y su equipo están a punto de conseguir que las Cortes aprueben la Ley de Reforma del Mercado Hipotecario que convertiría más todavía de lo que son nuestras hipotecas en el galimatías de abusos a los usuarios que es hoy el mercado norteamericano, causante, además de la grave crisis financiera y crediticia global conocida como 'subprime' (hipotecas basura).

Adicae, además de batallar en todos los terrenos contra esta situación y problemas va a llevar a cabo este otoño una campaña intensiva para conseguir cambiar esta situación en todo caso abrir sus puertas a todos los usuarios que tengan o no problemas quieran nuestra ayuda para prevenir o resolver sin abusos de bancos o intermediarios cualquier incidencia con sus créditos y endeudamientos.

Acabemos con la siniestralidad

ALFREDO BIENZOBAS
CCOO



El día 25 de octubre de 1997 se publicó en el Boletín Oficial del Estado el Real Decreto 1627/1997, por el que se establecen las disposiciones mínimas de seguridad y salud en las obras de construcción. No podemos decir que la patronal del sector recibiera la norma, desarrollo de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales y transposición de la Directiva Europea que afecta al sector, con un gran entusiasmo. Por nuestra parte, los trabajadores percibimos que el nuevo reglamento nos afectaba de forma directa y abría un camino hacia el respeto a los derechos a la seguridad y la salud en el trabajo.

Desde entonces y hasta el pasado mes de agosto, en las comarcas de Tarragona han fallecido, a pie de obra, 57 trabajadores. Otros 474 han resultado afectados por accidentes graves y 46.574 por accidentes leves. No tan leves, dado que el promedio de reincorporación al trabajo es de 19 días. Los datos ponen de manifiesto, por si solos, el enorme coste emocional y económico que representa la siniestralidad en Tarragona sólo en el sector de la construcción.

Ante una evidencia tan cruel, la pregunta que procede es, sin duda: ¿Debemos instalarnos en el conformismo y en los patéticos intentos del disimulo estadístico? O, por el contrario, ¿es posible concebir la esperanza de que, en un futuro próximo, los accidentes sean simplemente eso, hechos inopinados e imprevisibles y no situaciones de riesgo evidentes ante las que no se han adoptado medidas de prevención?

Cuando hablamos de siniestralidad hablamos de sistema productivo, de organización del trabajo. La construcción, a diferencia de muchos otros sectores ha desarrollado su actividad a partir de la utilización intensiva de mano de obra eventual, cada vez menos cualificada, y ha dejado de lado, en términos generales, la tecnificación y la industrialización de sus productos.

La tesis anterior tiene expresiones muy distintas al aproximarnos a la realidad del sector. En el mismo conviven la edificación y la obra civil, con sus múltiples facetas derivadas de tamaños de obra, tipos de promoción, utilización de todo tipo de materiales, hasta la perforación de túneles, etc., pero lo cierto es que en el sector se ha instalado con fuerza una perversión de la organización del trabajo, la subcontratación en cadena y el prestamismo.

El objeto de la subcontratación debiera ser aportar valor a partir de la especialización de los medios y de la formación específica de los operarios que ejecutan el trabajo. El resultado de esta forma de organización del trabajo debería conllevar la mejor calidad del producto entregado y una minimización de la siniestralidad.

No obstante, cuando examinamos el sector comprobamos la existencia de grandes empresas que carecen de personal y multitud de empresas cuya actividad principal es prestar, es decir ceder ilegalmente personal a las empresas principales. Vemos también, como en multitud de ocasiones la empresa subcontratada no realiza el contrato, o lo ejecuta en proporciones mínimas, cediendo el contrato a otro subcontratista y embolsándose la comisión correspondiente. La operación puede repetirse dos, tres y hasta más veces con lo que es obvio que el resultado final no puede garantizar ni calidad ni seguridad.

Este tipo de organización del trabajo exige la precariedad y eventualidad en las relaciones laborales, circunstancias enemigas de la formación profesional y de la integración en sistemas organizados que protejan la seguridad y salud de los trabajadores.

Ante una evidencia tan cruel, la pregunta que procede es, sin duda: ¿Debemos instalarnos en el conformismo y el disimulo?

Los cambios sociales se producen por la confluencia de circunstancias de orden económico, técnico e ideológico. A la pregunta de si es posible obtener beneficios y si existen medios técnicos, organizativos y capacitación profesional suficiente para construir de un modo más racional, con un resultado de mayor productividad, calidad y seguridad, la respuesta es manifiestamente positiva. La cuestión de si la sociedad tolerará indefinidamente un sistema que genera altos costes a la comunidad, basado en la especulación, en la falta de calidad, la precariedad en las relaciones laborales y la siniestralidad, la respuesta es, indefectiblemente, que no.

La aparición de una constelación de normas que afectan al sector relacionadas con el urbanismo, la edificación, la contratación administrativa, la obra pública, normas sancionadoras en el ámbito administrativo laboral y, también, la enérgica aplicación del código penal y la reciente Ley Reguladora de la Subcontratación en el Sector de la Construcción muestran el rechazo social y parlamentario hacia ciertas formas de actuar.

Las leyes no lo pueden resolverlo todo. Es la voluntad de superación de los problemas que demostremos los actores que participamos en el proceso constructivo lo que cuenta. Es posible regenerar el sector y equipararlo a otros sectores productivos más eficientes. De ahí que, a partir del día 15 de este mes, se haya constituido la Mesa del Sector en la que participan todos los implicados, promotores, constructores, técnicos y sindicatos bajo los auspicios de la Conselleria de Treball. El debate se centrará en temas sustanciales como la subcontratación, la formación, los delegados sindicales de carácter sectorial, los derechos de los inmigrantes, etc.

Si seguimos honestamente esa senda estoy convencido que el sector tiene un futuro prometedor.

Alfredo Bienzobas
Responable de Salut Laboral de la Federació de Construcció i Fusta de CC.OO.

La Ley de la Subcontratación

JORDI PRATS
UGT

Recientemente ha entrado en vigor la Ley Reguladora de la Subcontratación en el Sector de la Construcción, lo cual obliga a las empresas del sector a contar con un mínimo de empleo fijo y estable, por lo que durante los 18 primeros meses de vigencia de la Ley, al menos el 10% de los trabajadores de cada empresa de construcción ha de ser fijo

Transcurridos esos 18 meses, al menos el 20% de los trabajadores deberán ser fijos de plantilla y cuando la Ley lleve en vigor 36 meses, al menos el 30% de los trabajadores de cada empresa del sector será fijo. Pero en el sector de la construcción, salvo en algunos casos contados, en la provincia de Tarragona, al igual que en el resto del estado, los contratos fijos continúan estando alrededor del 10'50%, el 4% cuando hablamos de trabajadores de tajo, peones, paletas, etc.

Esto es debido a que hay una ley pero no hay quien la pueda vigilar y haga cumplir, puesto que la 'Inspección de Trabajo' no tiene ni tiempo ni personal para dedicarlo a revisar este cumplimiento y los 'Sindicatos' podemos saber cuántos contratos tiene una empresa en concreto pero no si estos contratos son indefinidos, por obra o de duración determinada si la empresa no nos los muestran y como no estan obligados a ello, éstas no lo hacen.

También tienen las empresas que confeccionar un libro de subcontratación donde deben especificar las empresas subcontratadas, el número de trabajadores de cada una de ellas que están en la obra y el nivel de subcontratación, libro que no consta en muchas de las obras que visitamos.

En estos momentos por los datos que se desprenden, muchos de los contratos realizados no se ajustan a la realidad, continuando la existencia de una rotación fuera de toda lógica, una subcontratación casi generalizada en el sector y en muchos casos subcontratación en cadena, que impide la participación de los trabajadores, que imposibilita el acceso a la formación de los trabajadores, que facilita la competencia desleal.

En definitiva, según la UGT, se han estado utilizando prácticas dañinas para la mayoría, es decir, para el conjunto de los trabajadores y para los buenos empresarios, cosa que de momento con la entrada de la Ley de Subcontratación no se está solucionando.

Estamos intentando, de hecho se está consiguiendo en algunas empresas, que los trabajadores o en su caso los delegados de personal y Comités de Empresa participen en la prevención, pero aún hay muchas empresas que no tienen delegados o Comités, por lo que continúa siendo una asignatura pendiente y por lo tanto no hay nadie que vele por las normas de prevención.

También la Ley Reguladora de la Subcontratación en el Sector de la Construcción regulará muchos aspectos relacionados con la seguridad y la prevención en las obras, pero deberían hacerse elecciones sindicales en todas las empresas que no las han hecho aún, para así poder nombrar delegados de prevención que son los encargados por parte de los trabajadores de velar que se cumplan las normas en materia de Prevención de Riesgos Laborales.

Muchos de los contratos realizados no se ajustan a la realidad, perpetuando una rotación y subcontratación fuera de toda lógica

Este año 2007, así como se viene haciendo desde el año 2004, se están haciendo visitas entre los Sindicatos y la Patronal del Sector de la Construcción en materia de Prevención de Riesgos Laborales, por mediación de la Fundación Laboral de la Construcción, con el Organismo Paritario de Prevención en la Construcción (OPPC), pero continuamos reivindicando desde la UGT el Delegado Territorial en la Construcción implantado el año 2005, pero no renovado por la Generalitat en años sucesivos por no llegar a acuerdo entre Sindicatos y Generalitat de Cataluña.

La siniestralidad total en Cataluña en todos los sectores entre los meses de enero y agosto del corriente es de 104.940 personas, de las que 104.018 leves, 851 graves y 71 mortales. En el sector de la construcción es de 23.299 personas, de las que 23.028 son leves, 246 graves y 25 mortales, un 3'84% menos que el mismo periodo del año pasado, pero siendo aún unas cifras muy elevadas.

Otro de los intentos por parte de los sindicatos y de la UGT en concreto es reducir la siniestralidad mediante la negociación colectiva y por ello el lunes 22 de octubre de 2007 se ha firmado un preacuerdo del Convenio de la Construcción y Obras Públicas de la provincia de Tarragona en el que entre otras cosas se incluye la subrogación en las empresas que trabajan en la Petroquímica.

La siniestralidad en el sector de la construcción, con una media de 2 muertos diarios a nivel estatal –cuando la de los trabajadores afiliados al Régimen General de la Seguridad Social en este sector es del 10%– sigue siendo todavía muy alta. Deberíamos aunar fuerzas entre Empresarios, Sindicatos y Administraciones para poder estabilizar el empleo, facilitar la formación cambiando el modelo actual, controlar la competencia desleal y restaurar la figura del Delegado Territorial. Estas son y siguen siendo nuestras prioridades.

Jordi Prats
Secretari de construcció de MCA-UGT Camp de Tarragona

Ciudad Verde y sostenible

PERE PAPASSEIT
FÓRUM CONSVERD

El fórum ConsVerd recientemente celebrado en Fira de Reus permitió hacer una primera mirada hacia el año 2020 de cómo será la demanda del mercado inmobiliario relacionado con el Turismo tradicional y el residencial, a los factores de valor de las compras de vivienda para los próximos años en las comarcas de Tarragona y a la planificación y gestión de las infraestructuras de un territorio como generadoras de paisaje y su relación con la ciudad

En el Comité Organizador de la iniciativa ConsVerd que está relacionada con una nueva cultura entre construcción y paisaje se han recogido informaciones que indican que en las comarcas de Tarragona durante los últimos 15 años se han construído tantos kilómetros de viales (carreteras y calles) como en todo el siglo anterior.

Por otra parte, los precios de la vivienda en España de 2.616 euros por metro cuadrado duplican a la media europea, 1.346 euros según ERA Inmobiliaria. Los pisos en España son caros y pequeños. Los españoles estamos muchas horas al día en la calle, como en gran parte de las regiones mediterráneas.

En el actual debate de la planificación de las infraestructuras que tanto nos interesa en la provincia de Tarragona el ponente invitado a ConsVerd, Manuel Herce, Doctor Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos explicó que el coste económico de la producción de urbanización se ha multiplicado por quince en los últimos veinte años, aunque no nos asombra, dijo, porque «en mayor medida se ha incrementado el precio del suelo, pero el coste medioambiental no se ha evaluado».

Ahora se produce un incremento de «exigencia de calidad» en el espacio público en consecuencia del aumento de nuestro nivel de vida, no tanto de su cultura, según Herce, sino de reivindicaciones sociales pendientes tras periodos de desprecio del valor ciudad y de otros factores al que no son ajenos el incremento sostenido de la 'demanda turismo'.

El debate europeo de la sostenibilidad urbana se ha fijado en las grandes cuestiones: el transporte, la energía y los residuos. El debate en este artículo, como en ConsVerd, es entre 'el gris' de las infraestructuras y de la promoción urbanística, 'el rojo' de los colores de los edificios, 'el azul' del saneamiento de las aguas negras, el aprovechamiento de estas aguas, el riego, ahorro y distribución del agua y 'el verde' relacionando con ecología y construcción, y con las ansias de los ciudadadanos en 'naturalizar la ciudad'. Estos aspectos, casi todos ellos, los recogen los organizadores de congresos y simposiums europeos sobre 'Ciudad Verde'.

Entre las actividades económicas del gris, el rojo, el azul y el verde hay un montón de disciplinas profesionales que de hecho cooperan para realizar sus proyectos. La iniciativa del fórum y de la feria ConsVerd en Fira de Reus, es establecer un espacio de relaciones entre empresas, técnicos e investigadores de escuelas y universidades con los decisores públicos y privados relacionados con los entornos urbanos de la vivienda y de los polígonos de actividad económica. Este marco de relaciones, en un formato de feria comercial con el nombre de ConsVerd permitirá en las comarcas de Tarragona crear nuevas visiones de pueblos y ciudades comprometidas con el medioambiente y la sostenibilidad.

El debate europeo de la sostenibilidad urbana se ha fijado en las grandes cuestiones: el transporte, la energía y los residuos

El propósito de este artículo es ofrecer a la opinión de los lectores las ideas básicas de los promotores de Ciudad Verde, algunas de las cuales se exponen estos días en el 2º Congrés Europeu Ciutat Verda celebrado en Barcelona en el Colegio de Arquitectos de Catalunya, y el ejemplo de los compromisos más destacados del proyecto del distrito Kronsberg, construído en la ciudad de Hannover.

Ciudad Verde

El concepto Ciudad Verde es muy simple. Ejecutarlo es lo difícil y compromete a un conjunto de disciplinas profesionales, todas ellas relacionadas entre sí. Afecta a la política, a los promotores inmobiliarios y a las empresas y fabricantes de la construcción, también a paisajistas y arquitectos, viveros y jardineros o incluso a las organizaciones sociales y las de la salud.

El tema central es la calidad del entorno urbano. En Holanda la organización Plant Publicity Holland observa y colabora expresamente con todo aquello relacionado con el 'verde público'. Esta organización holandesa promueve una planificación urbana y rural adecuada en los entornos urbanos, igual desde una visión social como la económica. Conceptos como el de Ciudad Verde están basados en que el desarrollo urbano el color 'verde' se ha deteriorado en relación con el rojo (de los edificios), el gris (las calles) y el azul (la gestión del agua).

La investigación científica confirma la relación positiva entre los árboles y las plantas con otros aspectos como la salud, la cohesión social, la seguridad, el vandalismo, la calidad del aire y aspectos relacionados con el ocio. Hay una relación directa entre 'paisaje' y calidad del Turismo, de for-

ma muy especial el turismo residencial. Hay una relación directa también del valor entre una zona urbana ajardinada de forma sostenible y el valor de un territorio (el de un barrio, una calle o una plaza) y de la propiedad inmobiliaria.

El verde contribuye al bienestar de la gente y por eso tiene una gran influencia sobre la calidad de vida, en el trabajo y en el ocio de las zonas urbanas en donde vivimos. El verde representa un gran valor económico, «el verde vende», dicen en la asociación X+Verd (para más verde). ¿Porqué? Las gentes que viven en los entornos urbanos dan mucho valor a vivir y trabajar en entornos verdes y en estas ideas abundan actividades por toda Europa, que transmiten mensajes relacionados con Ciudad Verde.

En las últimas décadas, en las comarcas de Tarragona, en mi opinión el verde público no ha tenido la atención ni presupuesto suficiente por parte de los responsables de las políticas urbanísticas. Por si hay dudas invito al lector a pasear por todos los polígonos de actividad económica de nuestra provincia. En mi opinión es necesario un cambio y si queremos ciudades verdes es necesario un gran cambio.

En los conceptos de Ciudad Verde se necesita una política integral e interactiva entre los agentes económicos. En el concepto Ciudad Verde todos estamos implicados. Desde el ciudadano hasta los decisores públicos. Se trata de un cambio de actitud, dice Jan Habets, miembro de la junta directiva del Green Fòrum holandés, una cultura que mire más allá de los beneficios a corto plazo de la construcción, por ello se trata de la voluntad de encontrar resultados en los que todos ganen.

Holanda lanzó el concepto Ciudad Verde con ocasión de una feria hortícola llamada Floriade, 2002, en la que participé como ponente en una sesión de promoción del consumo de frutas y hortalizas presentando la iniciativa española de 5 al Día. Fue el simposio holandés titulado *The Green City* y sirvió de base a la fundación Groenforum Nederland. En Catalunya el año 2005 se organizó con el soporte de la Generalitat de Catalunya y la Fundació Territori i Paisatge, el Congrés Ciutat Verda que dio pie a la organización X+Verd promotora actualmente de los premios sobre Paisajismo que llevan este nombre.

Estas actividades, los *green forums* –el de ConsVerd podríamos considerarlo uno de ellos de carácter local– los premios X+Verd, el Congrés Ciutat Verda de Barcelona, son los que promueven la cooperación y compromisos entre empresas de construcción, ingenierías, viveros y jardineros, organizaciones de consumidores y los promotores urbanísticos como municipios o diputaciones y demás administraciones públicas, además de las escuelas y universidades.



No es suficiente con la difusión de una opinión. La difusión y divulgación de los proyectos piloto como la que pueden hacer los medios de comunicación son contribuciones inestimables a la influencia positiva sobre la opinión pública.

Un tema en un región tan industrializada como el Camp de Tarragona es la mala calidad del aire. La legislación europea al respecto no llegará hasta el 2010, pero un sistema de verde aplicado de forma íntegra en las zonas urbanas puede reducir un 20% el contenido de partículas en el aire y del CO entre un 10 y un 20%.

En La Haya hace poco tiempo el campo de fútbol de un equipo de primera división que buscaba una nueva ubicación para el nuevo estadio se encontró con el veto a su construcción porque según un tribunal holandés el barrio no cumplía con la normativa referente a la calidad del aire. En Rotterdam uno de los mayores proyectos de un polígono de actividad económica también fue desestimado hace dos años por no cumplir esta normativa. Estos son ejemplos típicos de uso del verde como instrumentos para crear políticas que propicien beneficiarse de un desarrollo económico y socialmente saludable.

En los negocios de vender pisos el verde se utiliza cerca del rojo (el color de los edificios) como argumento de marqueting, «venga vivir al lado de la naturaleza», «su casa jardín» o «vivirá al lado de un parque». «Con vistas al mar» o «al verde del campo de golf», dicen los promotores inmobiliarios. El verde es catalizador de una política integral de desarrollo urbano, dicen en los congresos de Ciutat Verda, celebrados en Barcelona y ahora en Tarragona. Con los fórums y la feria ConsVerd se pueden desarrollar conceptos innovadores de cooperación entre empresas y organizaciones.

El concepto Ciudad Verde, la gente del Plant Publicity Holland lo han hecho popular incluso fuera de Europa. Cuando veamos próximamente los paisajes urbanos en donde se celebrarán los próximos juegos Olímpicos en China habrá que recordar que su estilo verde se debe a un 'Masterplan Holland Park' para la ciudad de Beijing desarrollado por un *Green fórum* holandés, que convencieron a los organizadores de los juegos olímpicos de China presentarlos como los Juegos Verdes 2008.

De l'eufòria al desànim. Estem parlant de futbol? Parlem d'immobiliàries

JOAQUIM SENDRA
PIMEC TARRAGONA



Vull dir, primer de tot, que el títol no fa referència a la nostra, meva opinió, sinó al que sembla que es palpa vistos els articles, notícies... publicats i els molts comentaris que genera el tema en ràdios, televisions, carrers, bars...

Partim de la idea, prou consolidada, i segur que ben certa, que el sector del totxo està patint una desacceleració. I partint d'aquest fet voldria fer, no un dictamen resolutiu, sinó una sèrie de reflexions.

Per començar, sembla que tota la nostra economia depengui d'aquest sector. La importància que se li dóna en molts debats és excessiva, sense menysprear la seva aportació real ni la importància que ha tingut en els últims anys, i que encara té.

Seria un error fer previsions econòmiques de futur basant-nos solament en l'evolució d'aquest sector; sempre, com he dit, sense obviar la influència clara que té sobre els cicles econòmics i en altres sectors com el de serveis.

Estirant una mica més d'aquest últim fil, ens cal no oblidar que el sector implica un gran nombre d'empreses i no només les dedicades exclusivament a aixecar un edifici.

Desacceleració! És que el ritme d'acceleració del sector ha estat molt elevat els últims anys! Potser, doncs, cal parlar millor d'ajustament després d'uns anys de xifres rècords, insostenibles. Així, cal ser prudent i treballar per ajustar el sector a uns nivells sostenibles. De moment, la licitació d'obra pública ha crescut un 15% durant el primer semestre de l'any. Això és un ajut que compensarà la davallada en la construcció d'habitatges.

Cal també parlar, en referir-nos a la certa psicosi creada al voltant d'aquest tema, de les entitats financeres en dues vessants: la primera en referència amb les reticències a lliurar crèdits acompanyada de l'enduriment de les condicions per fer-ho.

D'una banda, els promotors, tot i les crides del mateix president del Govern central, han de ser més flexibles, amb una clara intenció d'afavorir l'aterratge suau. De l'altra, els consumidors, finals en la versió hipotecària. Quin contrast amb la lleugeresa, generositat i alegria amb què es donaven fa molt poc temps, tot i els advertiments del Banc d'Espanya.

La segona vessant fa referència al fet que ja és habitual que els consumidors paguem els errors de càlcul de certes entitats financeres en les seves aventures inversores. Fa pocs anys va succeir amb les inversions fetes a Amèrica del Sud, i ara succeeix amb les fetes a Amèrica del Nord.

I permeteu-me que finalitzi amb un aspecte del qual no he sentit a parlar quasi gens: els ingressos fiscals. Em refereixo a la reducció d'ingressos que patirà la Generalitat en concepte d'impostos lligats al sector. Estic parlant de l'Impost de Transmissions Patrimonials, del d'Actes Jurídics Documentats i del d'IVA (35% del qual ve cedit).

Els ingressos per aquests impostos representen el 18% de tots els ingressos de la Generalitat. I de moment, la reducció de gener a agost ja és del 3%.

Respecte a l'IVA, el Ministeri d'Economia informa que no es complirà la previsió feta de recaptar el 6% més i que es quedarà en el 3 %.

Aquest descens afectarà les previsions fetes en els pressupostos, a l'estabilitat pressupostària... i a les inversions previstes? No obrim més polèmiques!

Per tant, com en el futbol, no caiguem en el derrotisme, analitzem fredament la situació, valorem objectivament la seva repercussió i permetem que es capgiri o, si més no, que se sostingui ajudant a un aterratge suau. Fent servir una frase molt futbolística dels dilluns: «ni abans d'ahir érem els millors, ni avui som els pitjors».

Joaquim Sendra
President de Pimec Tarragona

Nuevo escenario, nuevos retos

GIL CRISTIÀ
COL·LEGI D'API DE TARRAGONA

El llamado 'problema de la vivienda' está en estos tiempos en boca de todos. Aunque la actual situación del sector inmobiliario, con un evidente endurecimiento del mercado, no difiere en exceso de la que viven actualmente el resto de principales sectores económicos del país, existe una tendencia generalizada en poner siempre el del sector inmobiliario como el único ejemplo para describir el actual estado de desaceleración económica.

El éxito de todos los sectores –automovilístico, químico, turístico, etc.– depende principalmente de la confianza y del poder adquisitivo del consumidor. Y los mensajes negativos que aparecen continuamente en los medios de comunicación, la escalada del euribor, el encarecimiento del coste de la vida, el endeudamiento doméstico y la restricción de los créditos por parte de las entidades financieras han transmitido, de forma progresiva, el miedo generalizado.

Afortunadamente, en este contexto de desaceleración económica, el Camp de Tarragona ha sabido conservar su fuerte actividad económica fruto a las oportunidades de crecimiento que presenta nuestro territorio. Desde el colectivo de los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, reconociendo que se ha dejado atrás un largo ciclo de bonanza económica generalizada, divisamos un futuro lleno de retos y con optimismo. Los API han hecho los deberes y están preparados para continuar dando un servicio de primera calidad y cubrir con garantías la necesidad de acceso a la vivienda de las familias que deciden constituir su hogar en nuestras comarcas. Los agentes de la propiedad inmobiliaria disponen del grado de profesionalización, experiencia y conocimientos necesarios para innovar y aportar soluciones interesantes a aquellas personas que actualmente necesitan una vivienda. Además, el Camp de Tarragona continúa siendo una zona privilegiada, donde la relación de la calidad de vida y los costes sigue siendo equilibrada, atrayendo población de otras áreas y generando necesidad de nuevas viviendas.



Por último, otro dato positivo que nos hace ver el futuro con optimismo a medio plazo: En los últimos días los analistas de las principales entidades bancarias del país han apuntado una bajada progresiva del Euribor a partir de este mes de octubre y hasta finales de 2008. En los próximos meses, la gran mayoría de familias vivirán con alivio la congelación e incluso la bajada de las cuotas de sus hipotecas. Desde los API, con nuestra voluntad de servicio y conocimiento del mercado inmobiliario de Tarragona, continuaremos trabajando para que encontrar piso en nuestras comarcas sea un poco más fácil.

Gil Cristià
Presidente del Col·legi Oficial d'API de Tarragona

Jubustec investiga nuevas técnicas para aislar los ruidos exteriores

La última quincena del mes de octubre ha resultado prolífica en lo relativo a novedades legislativas relacionadas con el sector constructivo. Además de aparecer publicadas varias modificaciones de lo ya reglamentado en la actualidad en lo que se refiere al Código Técnico de la Edificación, y entre ellas la concerniente al Documento Básico de Seguridad en caso de Incendio, se han emitido tanto el RD 1367/2007 de desarrollo de la Ley 37/2003 del Ruido como el esperado DB-HR, Documento Básico de Protección frente al Ruido, anejo al Código anteriormente indicado.

La protección frente al ruido va adquiriendo un mayor peso específico en los criterios de diseño del proyecto constructivo. Son necesarios materiales tanto con buenas cualidades frente el aislamiento como los que confieran propiedades absorbentes, en este último caso con el fin de evitar reverberaciones indeseables que perjudiquen la acústica del local, máxime tratándose de salas de conferencias o docentes, restaurantes o locales de reunión en general.

La lana de roca posee tanto propiedades en lo relativo a protección frente al fuego como de aislante térmico y absorbentes en lo que al ruido se refiere. Es un producto además de muy sencilla aplicabilidad en forma de proyectado tanto sobre estructuras como paramentos verticales o horizontales.



La empresa comercializa desde hace unos años la máquina LR-18, que permite la proyección de lana de roca. FOTO:LUIS MILIÁN

Proyección de lana de roca

JUBUSTEC, empresa perteneciente a Industrias Juan Busquets Crusat SA, y de la mano de su Project Manager Jaume Balcells, comercializa desde hace unos años la máquina LR-18 que permite la proyección de lana de roca, útil en el caso de edificios industriales y locales comerciales. Sin embargo, y debido a su tamaño, esta máquina resulta poco manejable en el caso de utilizarse tanto en edificios de viviendas como en habitaciones de hoteles o oficinas.

Fruto de esta necesidad, JUBUSTEC, está dando las últimas pinceladas a un nuevo proyecto, la LR-12, la hermana menor de la LR-18, máquina además de ampliar la gama, resultará muy manejable e idónea en esas anteriormente descritas situaciones donde la 18 se mostraba sobredimensionada.

En los criterios utilizados para el diseño de la LR-12 se ha tenido en cuenta de forma prioritaria las zonas donde deberá trabajar, por lo cual se ha intentado construir una máquina lo más silenciosa posible y que sea fácil de conectar.

Su nivel acústico rondará los 70 dB(A) y su alimentación eléctrica es monofásica a 230 V disponiendo además de un mando a distancia para su funcionamiento. Por lo demás, y aunque su rendimiento es lógicamente inferior a la LR-18, las propiedades del producto finalmente aplicado no difieren en absoluto del proyectado con la máquina de mayor capacidad.

Dispone de un depósito de alimentación de 25 Kg de capacidad, va dotada de ruedas para su desplazamiento y tiene una superficie en planta de 0,80 x 0,80 m lo cual la faculta para su transporte en ascensores de viviendas.

Esta máquina, en conclusión ha fructificado en razón de la inquietud de JUBUSTEC de dotar a los profesionales de herramientas que faciliten su labor tanto a nivel de productividad como de acabados, permitiendo que éste disponga de más opciones a elegir en función del trabajo a realizar.

PUBLIREPORTAJE

Hay motivos para el optimismo

SEBASTIÀ CABRÉ
PRESIDENTE DE LA CEPTA



Somos un país acostumbrado a los extremos, donde nos pasamos de un lado al opuesto en poco tiempo y con cierta facilidad. Y eso que pasa en muchos aspectos de la vida, también se da en la actividad económica. Así pues, hace unos meses estábamos en plena fiebre de la construcción y ahora parece que nos encontramos en una situación de crisis total. Daría la sensación de que hemos pasado de uno a otro extremo sin mediar transición alguna.

Que la situación no es la misma y que actualmente no existe la carrera desbocada de hace bien poco por la compra y venta, eso es cierto. Pero tampoco creo que estemos ante una auténtica crisis. Es más, considero que hay elementos suficientes para pensar que esa crisis no será profunda en el sector ni tampoco en nuestras comarcas.

Hoy por hoy, la construcción mantiene a más del 20% de la población ocupada y creemos que con el empleo inducido que genera, esta cifra podría llegar hasta el 30%. En estos momentos no hay paro en el sector, es más, existe una carencia de trabajadores cualificados, por lo que podemos afirmar que no estamos en esa situación de crisis.

Es cierto que nos encontramos ante un cambio de ciclo y que, a medio plazo, contaremos con unos planteamientos urbanísticos y con unas políticas distintas a las que ahora existen. Se trata de planeamientos y políticas que harán que las empresas dedicadas a la promoción y a la construcción requieran de otros planeamientos, ya que la nueva legislación urbanística supondrá una transformación en la morfología del territorio y en la planificación urbanística de Cataluña.

Todo ello conllevará a que en el ámbito local haya zonas que tendrán un gran desarrollo urbano porque la Administración así lo ha decidido, y otras cuyo crecimiento será cero porque la Administración autonómica así lo quiere.

En el caso de la provincia de Tarragona, la situación no es la misma en unas zonas o en otras de forma que, afortunadamente para el sector, existe una variedad que hace que el promotor y, en consecuencia, la construcción, equilibre el riesgo y compense su producción en función del crecimiento de un tipo u otro de vivienda, o de zona. No es igual la costa que el interior, ni el Camp és el Baix Penedès o el Priorat.

Disponemos también de un factor importante para mantener el sector de la construcción con la actividad continua deseada. Se trata de la creciente importancia de la logística, su incremento y la sucesiva creación de suelo industrial con la consiguiente construcción empresarial que conlleva.

Existen factores que afectan a este desarrollo o que influyen en la promoción o en la construcción como son las inversiones extranjeras, aspecto en el qual hemos mejorado en los últimos meses, y el incremento que está experimentando se verá reflejado en el sector.

En definitiva, yo creo que hay motivos para estar serenos. Estamos ante un cambio de ciclo, se está absorbiendo la sobreoferta que existía, continuaremos con la tendencia actual durante el 2008, año en el que esperamos se toque fondo, y, posteriormente, habrá un repunte en la actividad que, en el caso del Camp de Tarragona, podría coincidir con ver despejado el plan de ordenación urbanística de Tarragona. Entonces volverán las ilusiones y se reactivará la demanda.

Mientras tanto, este período habrá servido para que el sector gane en profesionalidad y desaparezcan los que habían entrado con el único bagaje del atrevimiento y de la oportunidad.

Sebastià Cabré
Presidente de la CEPTA

‘El tema de la prevención de riesgos está en auge en los últimos años’

1.- Historia de la empresa. ¿Desde cuando funciona?
El Servei de Prevenció Gaudí fue constituido el año 1997 por el Instituto Gaudí de la Construcción. Se obtuvo la acreditación por el Dep. de Treball de la Generalitat de Catalunya para actuar en las cuatro demarcaciones, Barcelona, Tarragona, Lleida y Girona. Hoy día el SPG cuenta con mas de 100 profesionales dando cobertura como servicio de prevención ajeno y actuando como una ingeniería de seguridad en las obras.

2.- Finalidad de su creación.
El objeto primordial fue poder dar respuesta al sector de la construcción, en la aplicación de la normativa vigente en materia de prevención de riesgos laborales, teniendo en cuenta las características específicas del mismo. SPG creó una metodología especializada para cubrir las necesidades de los centros de trabajo como son las obras, donde confluyen varias empresas, trabajadores, circulación de maquinaria, equipos, condiciones de los lugares de trabajo, etc.

3.- El tema de prevención de riesgos laborales, ¿Está en auge porque se ha puesto de moda o porque han surgido unas realidades nuevas que hacen necesario su implantación?
El sector está mas sensibilizado en esta materia en los últimos años. Seguramente cada empresa ha evolucionado en este tema por distintos motivos, según su casuística. Lo importante del dato es la evolución positiva porque por un motivo u otro, se invierte en seguridad y se tiene la prevención de riesgos laborales como un aspecto organizativo de empresa importante, diría que en muchos casos es estratégico. No hemos de olvidar los costes que representa la no seguridad y las empresas han podido valorar este punto desde el punto de vista social, económico y competitivo.

4.- En el campo de la construcción, ¿Hay seguridad suficiente?


Gemma Carol Franch. FOTO: DT

El término suficiente es un término relativo y no me atrevería a utilizarlo aquí, sobretodo teniendo en cuenta las cifras de siniestralidad , que aún disminuyendo todavía arrojan números no aceptables. Lo que si me gustaría decir es que va mejorando el grado de integración de la gestión verdadera de la seguridad en las empresas. No es un proceso rápido y en primer lugar ha de existir una cultura en prevención dentro de la empresa, que “toque” a todos los trabajadores sea cual sea su cargo o función. Es así cuando los resultados en prevención cuadran porque en cada aspecto de la empresa se han adoptado las medidas preventivas necesarias.
Pensemos, por ejemplo, en los plazos de ejecución. Es importante que quien diseña o proyecta o quien dirige un proyecto ejecutivo, tenga en cuenta las condiciones mínimas en las que se puede desarrollar un trabajo con seguridad y el plazo es un factor de riesgo en cuanto a la seguridad de los trabajadores.

5.- Los empresarios están realmente concienciados de la necesidad de dar seguridad a sus empleados?
Los empresarios saben que el principal activo de su empresa es el trabajador. Desde un punto de vista personal no creo que nadie ponga en peligro, conscientemente, la salud de los trabajadores de su empresa. También tienen en cuenta la responsabilidad que asumen como empresarios en el ámbito de prevención de riesgos laborales que puede ser administrativa, civil y penal. Todo esto hace que la sensibilización del empresario sea la que debe ser, ellos son los responsables de la organización de su empresa y de dotarla de equipos profesionales y competentes para el buen funcionamiento de toda las actividades.

6.- Problemas en el tema de la subcontratación.
La Ley 32/2006 y el reglamento que viene a desarrollarla es una buena herramienta para la organización y control de la subcontratación en el sector de la construcción. Por una parte regula y limita la cadena que no puede ser superior a tres, salvo en casos definidos en la propia ley, y lo que yo creo mas importante es que define cómo ha de ser la empresa para que puede ser contratada o subcontratada, es decir, define un mínimo de organización y estructura para hacerse responsables de su actividad en el centro de trabajo y además exige que las empresas deben garantizar una organización en prevención de riesgos, de acuerdo con la normativa y una formación específica para los trabajadores. El Servei de Prevenció Gaudí desde su inicio, ha asesorado a sus empresas clientes en la necesidad de homologar a sus subcontratas habituales llevando a cabo una auditoria de ciertos aspectos de prevención de riesgos laborales interna de estas empresas, porque quien contrata es responsable solidario en materia de prevención.
El Servei de Prevenció Gaudí, presenta el Gestor Documental Integral por internet “on line” para el cumplimiento de la Ley de la Subcontratación. Tiene un amplio ámbito de aplicación ya que permite el control documental de información pendiente de recibir y/o enviar, es un gestor de centros de trabajo, gestor de empresas, permite gestionar los recursos humanos internos, los trabajadores subcontratados, los reconocimientos médicos de cada trabajador, la formación en prevención, etc. Con ello se automatiza el proceso de gestión documental entre contratas y subcontratas, reduciendo los costes de gestión administrativa y facilita el cumplimiento de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales y la Ley de la Subcontratación en el sector de la construcción.
Creemos que esta normativa va a provocar una regulación del mercado eliminando aquellas empresas que pueden incluso ser competencia desleal para el sector y desde el punto de vista de seguridad laboral son empresas que no aportan valor añadido sino que son, en muchos casos un riesgos por sí mismos.

7.- Novedades en el campo de la formación.
El IV Convenio General del sector de la Construcción, nos ha venido a despejar una incógnita en este campo. Hasta ahora la Ley de prevención nos indicaba que la formación debía de ser específica del lugar de trabajo, y debía ser la necesaria y suficiente. Esto queda ambiguo cuando se trata de un tema tan relevante en seguridad como la formación, sobre todo teniendo en cuenta la responsabilidad en caso de accidente. Por este motivo celebramos lo que el convenio ha venido a dilucidar, un plan de formación que ampara a todos los trabajadores de la empresa incluso a los directivos, con una fase inicial de 8 horas y otra segunda fase de 20 horas para cada oficio. Además esta formación deberá ser impartida por centros acreditados por la autoridad laboral y serán homologados por la Fundación Laboral de la Construcción que será la entidad que tramitará la Tarjeta Profesional de la Construcción. Esta tarjeta será de cada trabajador y éste podrá incluir en ella la formación recibida, la vida laboral y las aptitudes médicas.

8.- La seguridad en el trabajo, ¿influye en los resultados finales?
Hoy en día ya nadie duda de que la seguridad laboral es una inversión. Un accidente cuesta dinero además de suponer una gran carga psicológica para los trabajadores. La seguridad laboral no ha de desligarse jamás de la calidad en el trabajo, por lo tanto sin seguridad no hay calidad y sin calidad la rentabilidad de una empresa es baja y lo mas importante repercute en la competitividad de la misma.

Gemma Carol Franch, Gerent del Servei de Prevenció Gaudí

PUBLIREPORTAJE

SEGURIDAD ■ BALANCE

La siniestralidad laboral se reduce en cifras y en importancia

La patronal de contratistas de obras se muestra predispuesta a negociar un pacto que facilite una mejora en la prevención de riesgos laborales, pero al mismo tiempo reivindica los logros conseguidos hasta el momento gracias «al esfuerzo general».

REDACCIÓN

La Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya (CCOC) ha recopilado los datos del Departament de Treball de la Generalitat para extraer que en los nueve primeros meses de este año se produjeron en la construcción catalana un total de 26.017 accidentes laborales, de los cuales 27 fueron mortales, 279 graves y 25.711 leves. Los tres tipos de accidentes reflejan un descenso respecto al mismo periodo del año anterior: un 2,6% menos en el caso de los leves, un 1,8% en los graves y un 6,9% en los mortales. El total de accidentes disminuye un 2,6%. Tarragona tiene los índices de incidencia más bajos en los accidentes leves y graves.

Los mismos datos sirven para señalar la importancia de la siniestralidad en la construcción en comparación con otras activisdades económicas. El primer puesto en esta lista de accidentes laborales está ocupado por las minas, mientras que la construcción ocupa el sexto puesto entre las actividades con mayor incidencia de accidentes mortales, el séptimo en los accidentes graves y el décimo en los siniestros de escasa importancia.

> Tarragona tiene los índices de incidencia más bajos en accidentes leves y graves

> En los diez últimos años, los sucesos han descendido hasta un 57,% en el caso de los mortales

La CCOC pide objetividad

A raíz de estos balances, la CCOC pide «objetividad a los agentes sociales y a la autoridad laboral para reconocer la importante mejora conseguida estos últimos años, gracias al esfuerzo de todos y por tanto, también de los empresarios». Según la patronal , en los diez últimos años los accidentes leves en la construcción han disminuido un 31,6%, los graves un 45,4% y los mortales un 57,7%.

La CCOC muestra su predisposición a colaborar en la obtención de un pacto que facilite las bases para una mejora radical de la prevención de riesgos laborales y, como consecuencia, la reducción del número de accidentes. «Mientras haya un solo accidente en la construcción catalana no nos podremos dar por satisfechos, pero ignorar lo que se ha hecho hasta ahora es injusto y contraproducente, por desencorajinador», según Rafael Romero, presidente de la patronal.



La CCOC quiere un pacto para sentar las bases en la mejora de la prevención de riesgos. FOTO: NINÍN OLIVÉ

PROPUESTAS

DECORACIÓN ■ DATOS GENERALES

Las normas básicas para decorar nuestro hogar con armonía

La relación de las personas con el espacio en el que viven tiene que estar en buena sintonía y coordinada a la perfección. De ello depende que las personas se encuentren satisfechas

REDACCIÓN

La vida cotidiana consiste esencialmente en una serie de actos, micro-sucesos que estamos obligados a repetir diariamente. No podemos concebir estos actos en el vacío: asearnos, vestirnos, trabajar, descansar y comer. Cada uno de ellos tiene lugar dentro de un espacio o un entorno determinado, o más bien, junto con él; en colaboración con él. El Feng Shui se ocupa, precisamente, de nuestra relación con el espacio, de los factores sutiles que con frecuencia no alcanzamos a definir exactamente pero que sentimos que nos están afectando, positiva o negativamente.

Feng Shui (se pronuncia fong shuei) significa viento y agua. Los orígenes del Feng Shui se encuentran en la filosofía de los sabios taoístas que aparecieron en China hace unos dos mil años. Actualmente la práctica de este arte está oficialmente prohibida en China, sin embargo, el Feng Shui sobrevivió en Hong Kong.

Allí, algunos arquitectos ingleses lo conocieron a través de las exigencias de sus clientes asiáticos. Por ejemplo, el grupo de Norman Foster se vio obligado a modificar su proyecto para el Banco de Hong Kong y Shangai, un edificio de 47 pisos, para adecuarlo a los principios del Feng Shui.

Estos mismos principios se utilizan hoy en día en Inglaterra y en EEUU para determinar la localización y el diseño de viviendas, restaurantes, oficinas y locales como los de British Airways, Trump International Tower and Hotel, The Body Shop, Gap, Elizabeth Arden y Barney's, entre otros.

Aunque el Feng shui es, en el fondo, una combinación de sensibilidad y de sentido común, no siempre resulta fácil entenderlo y aplicarlo. Y es que en Occidente recibimos al Feng Shui teñido de las costumbres, tradiciones y hasta supersticiones propias de la cultura china. La tendencia actual apunta a pensar en el Feng Shui como en una gramática del espacio: una estructura flexible sobre la cual cada uno puede expresar su propia individualidad y sus propias preferencias. Para aplicar correctamente el Feng Shui hay que comprender primero su filosofía, resumida en Tres Principios Fundamentales: Tao, Yin-Yang y Chi. Estos conceptos, que aparecen a primera vista como intrincados y misteriosos, son, en realidad, cosas con las que estamos en contacto cotidianamente, sólo que con otros nombres.

> Decorar nuestra casa en un trabajo que requiere mucho esfuerzo y paciencia

El primer Principio es el Tao o El Camino Los taoístas fueron en cierto sentido los primeros defensores de la ecología. Ellos se dieron cuenta, hace mucho tiempo, de que existe una conexión invisible y sutil entre la Naturaleza y nosotros; y de que debemos encontrar la manera de vivir en armonía con ella y respetarla. Este es El Camino de la felicidad, el bienestar y la prosperidad.

Pero los taoístas fueron más allá y descubrieron también que existía una conexión invisible entre lo interno y lo externo. Nuestra casa es una representación física de las fuerzas que operan en nuestro mundo interno.

Cuando decimos que vamos a armonizar nuestro hogar queremos decir que vamos a ponerlo en sintonía con nuestro mundo in-

PROPUESTAS

terno: con nuestras necesidades, nuestros afectos, proyectos y aspiraciones más profundas. Vamos a aprender a lograr esta armonía utilizando el Feng Shui.

Se dice que «el batido de las alas de una mariposa puede desatar una tormenta al otro lado del mundo». En la Naturaleza nada sucede al azar, tampoco en nuestras casas. Cada objeto, cada mueble, contiene una historia, ejerce una influencia, crea una experiencia, nos modifica. Pequeños cambios pueden generar grandes consecuencias. La dimensión del Feng Shui es la dimensión del pequeño detalle, de lo inadvertido, de lo sutil.

El segundo Principio es el Yin y el Yang o El Equilibrio El equilibrio es la base de la salud, de la belleza y de la armonía. Los latidos del corazón, la respiración, el sueño y la vigilia, el día y la noche,las pleamares y las bajamares, el hombre y la mujer, son todas manifestaciones del Yin y el Yang, la eterna alternancia y el equilibrio de los opuestos que hace posible la vida. Como explicamos anteriormente, las mismas fuerzas que operan en la Naturaleza se encuentran también en nuestras casas. Hay ambientes de la casa que se favorecen con un predominio de elementos Yin, otros se relacionan mejor con las características Yang, y, por último, hay otros requieren de un



El salón tiene que estar abierto a las demás estancias de la casa para dar sensación de sosiego. FOTO:LUIS MILIÁN

equilibrio Yin-Yang. Las casas con demasiados elementos Yang son como esos roperos abarrotados de cosas que se derrumban apenas abrimos las puertas: nos conectan con lo que nos sobra, lo que nos abruma, lo que tenemos en exceso y no podemos controlar (por ejemplo, el sobrepeso). Por el contrario, el exceso de Yin sugiere vacío, desnudez, soledad, la falta de algo (que con frecuencia relacionaremos con lo que nos falta en nuestras vidas: amor, dinero o salud).

El tercer Principio es el Chi o La Energía de la Vida ¿Por qué hay casas que parecen llenas de vida, mientras que otras languidecen?

¿Por qué a veces el rincón de un jardín en una casa modesta, creado sin ninguna premeditación, se siente mucho más agradable y vital que un espacio cuidadosamente diseñado y planificado a la perfección? La respuesta está en el Chi. Chi es vitalidad. Hablamos anteriormente de la importancia del equilibrio.

> Armonizar nuestro hogar es ponerlo en sintonía con nuestro mundo interior

Pues bien, el equilibrio en la Naturaleza es como el equilibrio de una bicicleta: no es un equilibrio estático sino que depende de un continuo movimiento. El equilibrio vital entre el Yin y el Yang es un equilibrio dinámico. Si la mujer y el hombre son expresiones del Yin y el Yang, entonces el Chi es la fuerza que los atrae y genera una relación dinámica entre ambos.

El Chi es la energía primordialdel Universo. Es la fuerza que crea las montañas y es el impulso que guía al salmón a través de cientos de kilómetros para desovar en el mismo arroyo donde nació. También es la energía que percibimos cuando alguien nos dirige una palabra de aliento o una mirada significativa, o la energía que emana de un ramo de rosas frescas. La buena noticia es que no hace falta desarrollar un sexto sentido para percibir el Chi. Nos basta con la vista, el olfato, el tacto y el oído.

CONTROLDELAVIVIENDA

DOMÓTICA ■ NUEVAS OPCIONES

La vivienda inteligente, una realidad de nuestro tiempo

Se puede decir que la domótica se encarga del control de la vivienda, mediante hardware y software. Controlar la temperatura, la iluminación o el riego son algunas de las acciones que puede realizar. La domótica permite a los usuarios controlar su espacio cotidiano desde cualquier lugar del mundo mediante una red de comunicación interconectada.

POR **REDACCIÓN**

Cuando comenzaron con sus primeros ensayos con electrodomésticos de avanzada y dispositivos automáticos para el hogar, los franceses bautizaron domótica a una nueva disciplina arquitectónica, caracterizada por el espíritu de investigación y la búsqueda de la novedad que la técnica hacía posible. Para los diccionarios franceses de 1988, el término domotique era de uso aceptado, entendido como «el concepto de vivienda que integra todos los automatismos en materia de seguridad, gestión de la energía, comunicaciones y otros servicios».

Para desentrañar su etimología, no hay más que combinar dos términos procedentes de distintas épocas y disciplinas: domus (casa, en latín) y telemática. A tono con la proliferación de términos nuevos que la informática provoca, el concepto también se asocia hoy al de tecnología del hogar inteligente. La domótica abre nuevas posibilidades en relación a la integración del hogar, como también constituye un medio para que el usuario pueda controlar y «gerenciar» su espacio cotidiano. Por ejemplo, en un día típico, el dueño de una casa inteligente no deberá preocuparse por el estado del tiempo: su sistema despertador le informará, a través de la pantalla de la mesa de luz, cómo se encuentra todo allí afuera, e incluso se encargará de despertarlo antes si el reporte de vialidad señala que se encontrará con embotellamientos de tránsito insalvables de camino a la oficina. El sistema también estará programado para levantar de manera automática las persianas, regular la calefacción, encender la cafetera para que el desayuno esté listo en el momento de salir de la ducha. Cuando comiencen los movimientos diurnos en la casa, las alarmas se desactivarán automáticamente, también el sistema de riego, en marcha durante la noche para aprovechar las horas de



Controlar temperatura, iluminación o riego son algunas de las funciones de la domótica. FOTO: DT

CONTROLDELAVIVIENDA

EL DATO

ComuniTEC, a la vanguardia en domótica

La empresa MiniaTEC ha desarrollado el único sistema domótico integral denominado ComuniTEC que permite dotar con la máxima tecnología tanto a una vivienda unifamiliar como a una Comunidad de Vecinos. Esta empresa, de capital 100% Español, que viene pisando fuerte en el mercado desde el año 2001 gracias a un equipo de investigación muy preparado, ha sido la primera a nivel mundial en conseguir transformar un edificio de apartamentos en un núcleo de viviendas inteligentes.

El nuevo producto es de muy fácil instalación, tiene una excelente relación calidad-precio y un servicio de post-venta de primer nivel al que hay que sumar dos años de garantía. El sistema ha sido diseñado de acuerdo a los más avanzados estándares de seguridad y confort.

- ComuniTEC sólo necesita de una Unidad Central para que todos los propietarios dispongan de la domótica más avanzada. A nivel edificio su instalación es muy simple. En el interior de las viviendas, basta con un sólo cable para interconectar el monitor del vídeoportero con todos los módulos domóticos.
- Toda la instalación puede implementarse y simularse a través del software Instalador ComuniTEC.
- ComuniTEC es totalmente programable de forma que el usuario puede configurar a gusto las acciones del sistemal.
- Los usuarios pueden acceder al sistema tanto desde el exterior como del interior de la vivienda a través de múltiples interfaces.
- En el ámbito de la Seguridad, ComuniTEC presenta las funciones más innovadoras.
- Todo ello contribuye a que la domótica de vanguardia comience a ser una tecnología asequible, capaz de revalorizar el valor de la vivienda más allá de su coste.

La suma de todos estos factores ha permitido a la compañía instalar su eficaz sistema ComuniTEC en una gran cantidad de unifamiliares, edificios de viviendas y edificios de oficinas inteligentes, consolidándose como uno de los líderes del mercado en el sector de la domótica española.

- Miniatec en colaboración con ALO Consulting ofrece cursos de formación exclusivos de ComuniTEC. Además realizamos formación sobre domótica. ALO Consulting, delegación en Catalunya de ComuniTEC, dispone de un showroom en Tarragona donde el personal interesado podrá observar el funcionamiento del sistema y todas sus ventajas en una vivienda simulada, bajo confirmación de visita al teléfono 977 23 83 25 / 636 97 40 81.

ComuniTEC está presente en los salones más importantes de España (Construmat, SIMA, SIA de Aragón, URBE Desarrollo, Domogar...). Les invitamos a conocer nuestro stand en la próxima feria (URBE Desarrollo) que tendrá lugar en Valencia del 22 al 25 de noviembre. Durante la pasada feria del Salón Inmobiliario de Madrid se otorgó a ComuniTEC el premio a la mejor promoción con domótica 2007, por el Edificio Torrelaguna (Almería). Les invitamos a nuestra delegación de Catalunya, ubicada en Tarragona, para conocer las promociones proyectadas actualmente en esta zona (Valls, Tarragona, Tortosa, Calafell, El Masnou, etc.).



El sistema domótico no es un sistema de automatización. FOTO: DT

menor consumo de energía, se detendrá, y las luces del parque y el interior se apagarán una a una. Al salir rumbo a la oficina, no hará falt revisar las puertas y ventanas: el sistema se encargará de informarle si alguna está mal cerrada. Y luego, de manera remota, podrá conectarse con su casa para verificar que todo esté en orden, e incluso dar ordenes al sistema.

De los sistemas domóticos que se ofrecen en el mercado mundial, se pueden apreciar diferentes configuraciones genéricas y comunes que permiten su clasificación atendiendo a determinados criterios. Básicamente existen dos clases de sistemas: el que usa la red eléctrica de 220V existente en el hogar y el que usa un bus de dos hilos. Lo más importante en la técnica del conductor de bus de dos hilos, es que se coloca junto a la instalación eléctrica normal. Este conductor de bus une todos los aparatos con comunicación descentralizada.

¿Qué es un sistema Domótico?

Un sistema domótico o inteligente (S.I) incluirá una red de comunicación que permita la interconexión de una serie de equipos, con el fin de obtener información del entorno edilicio y, basándose en éste, realizar acciones sobre dicho entorno. Lo que hace el sistema domótico es interconectar todos los sistemas automáticos y tomar decisiones. Por eso es un error cuando se piensa que un sistema domótico es un sistema de automatización.

PROPUESTAS



Máximo peligro.- La cocina es el lugar de la casa en el que el peligro de accidentes domésticos aumenta casi al cien por cien. Casi todos sus elementos pueden ser peligrosos. Hay que tomar muchas precauciones. FOTO: LUIS MILIÁN

Inventario de seguridad.- Los dormitorios también son zonas problemáticas. Hay que tener especial cuidado con los más pequeños de la casa. Cerrar ventanas con seguros y poner alfombras pueden solucionar muchos accidentes. FOTO: LUIS MILIÁN

PROBLEMAS ■ SEGURIDAD EN NUESTRA CASA

¿Hogar, dulce hogar?

Un 15 por ciento de los hogares españoles ha sufrido este último año algún tipo de accidente doméstico. Por sexos y edades, las mujeres mayores y los niños son los más perjudicados

POR **REDACCIÓN**

Un 15% de los hogares españoles sufrió algún tipo de accidente doméstico en el último año. A continuación planteamos algunas claves para hacer que tu casa se convierta, de puertas para adentro, en el refugio perfecto para toda la familia. El hogar evoca siempre comodidad, calidez y, sobre todo, seguridad. Ahora bien, el volumen de accidentes domésticos que se registran aumenta cada año. Según el último informe del Instituto Nacional de Consumo, sólo durante 2006, 15 de cada 100 domicilios españoles sufrieron algún tipo de siniestro doméstico. Una cifra nada desdeñable que invita a pensar que la seguridad en el hogar es un factor que debemos tener en cuenta si queremos que nuestra casa se convierta en el *hogar, dulce hogar* con el que siempre hemos soñado.

El 90% de los accidentes que se producen dentro de las lindes de nuestra casa podrían evitarse. Para ello, basta con tomar una serie de precauciones que, aunque a priori puedan parecer costosas, son muy eficaces. A continuación, te presentamos algunas de las más importantes:

•Haz un inventario de seguridad: examina cada habitación tratando de dilucidar las áreas peligrosas, los objetos o sustancias nocivas y aquellos artículos que pudieran provocar caídas o cortes.

•Presta especial atención a la cocina y el baño: tanto para quienes viven solos como para quienes necesitan ayuda, ambas habitaciones son focos de posibles caídas o cortes. Si vives con ancianos y niños, ten en cuenta ambas estancias.

•Cuidado con la instalación eléctrica: los cables de los artefactos eléctricos que no estén en uso no deben quedar colgando de los muebles. Esta recomendación está indicada para los más pequeños de la casa.

•La limpieza es esencial: es obvio que la casa debe estar limpia, pero es de suma importancia que no haya vidrios, objetos afilados, pelusas o cerillas que puedan provocar un siniestro.

PROPUESTAS



Atención en todo momento.- Las esquinas de las mesas, ya sea del salón como de otras habitaciones, es mejor que sean redondeadas, de esta manera los golpes serán menos intensos. FOTO: LUIS MILIÁN

Sin problemas aparentes.- También hay que controlar la instalación eléctrica general de la casa. Los cables deben estar tapados con embellecedores y los enchufes con protectores, sobre todo por los pequeños de la casa. FOTO: LUIS MILIÁN

•Guarda en un lugar seguro los productos de limpieza, fuera del alcance de los niños: nunca los dejes en armarios bajos y de fácil acceso. Cualquier descuido puede tener un mal final, sobre todo si tienen colores llamativos o parecidos a los de los alimentos y son manipulados.

•Las esquinas de las mesas, a ser posible, que sean redondeadas: de esta manera los golpes serán menos intensos.

•Evita los suelos resbaladizos, las alfombras sin suelo antideslizante, las sillas colocadas en pasillos o cerca de estanterías y armarios. Evitarás caídas, tropezones...

•Asegura tus ventanas para reducir caídas: es importante que las ventanas de la habitación de los niños estén debidamente cerradas y con medidas de aislamiento. Una solución es instalar sistemas de seguridad que les impidan abrirlas cuando nos descuidemos.

Las lesiones relacionadas con las actividades domésticas son aquellas que ocurren durante la ejecución de actividades no remuneradas y que ocupan buena parte de nuestro tiempo.

Pocos estudios

Hasta ahora han estado poco estudiadas en cuanto a su número y emplazamiento en el que se producen. Ante esta situación, la Unión Europea ha aprobado un sistema que permitiese estudiar estos siniestros. A través de este programa el Instituto Nacional de Consumo elabora estudios, de los que se desprenden algunos datos a tener en cuenta.

Los accidentes domésticos más frecuentes son las caídas (42,9%), seguidos de los aplastamientos, cortes y desgarros (18,3%) y de los golpes (15,1%).

Las quemaduras también forman parte de esta lista de incidencias con un 10,9% del total. En cuanto a los grupos de edad más afectados, son las mujeres mayores de 45 años quienes lideran el ranking, no por ser más patosas, sino porque son las que más tiempo pasan dentro del hogar.

Los varones de más de 65 años son otro colectivo de riesgo, aunque en cuanto a golpes y choques son más frecuentes entre quienes tienen de 5 a 14 años, que requieren nuestra atención.

NOVEDADES ■ COCINAS

Funcionalidad y líneas puras, lo último para decorar

Tener los conocimientos gastronómicos de un prestigioso cocinero no sirve de nada si no contamos con un espacio versátil, luminoso y adecuado para cocinar. Si hemos decidido hacer reforma y darle un aire nuevo o bien nos enfrentamos por primera vez al montaje de la cocina, nos daremos cuenta de que las nuevas tendencias apuestan sobre todo por un concepto: la búsqueda de lo práctico.

POR **REDACCIÓN**

La amplitud es el término estrella de las cocinas de hoy. La ausencia de obstáculos es esencial para sentirse en armonía entre fogones. Si bien es cierto que en ocasiones el número de metros cuadrados está reñido con la necesidad de expansión, las soluciones de las empresas dedicadas al diseño de este tipo de mobiliario presentan muchas posibilidades para adecuar la moda a cualquier presupuesto.

El blanco, propuesta omnipresente dentro de las posibilidades del mercado, juega un papel fundamental. La combinación de su aspecto limpio con la presencia de madera y aluminio viene pisando con fuerza para asentarse en tu hogar. Nuevos accesorios que hacen la vida más fácil y materiales resistentes que aguantan el paso del tiempo. Apunta las novedades más interesantes de la mano de estas opiniones y ejemplos.

Modernidad en la sencillez de diseño. Desde alguna firma, se opta por el equilibrio en cuanto a gustos, manteniendo la opción de la cocina de corte tradicional pero apostando claramente por las tendencias más actuales. Dejándose llevar por la limpieza de línea del minimalismo, presentan una estancia en la que la simplicidad geométrica es la dueña del orden. Espacios inundados de claridad gracias a la ausencia de elementos discordantes y al empleo de tonalidades neutras.

Las cocinas que siguen el lema 'menos es más' están disponibles en laminado, estratificado, polilaminado y madera chapeada, mientras quotras colecciones, incluyen la posibilidad de la laca. La gran ventaja de las cocinas pertenecientes a la colección 'Forma' es que su presupuesto es más económico y que el montaje está garanatizado en dos semanas.



Las cocinas actuales combinan distintos materiales para mostrar los contrastes. FOTO: DT

Gustos estéticos particulares

La cocina contemporánea atiende a reivindicaciones de espacio, pero también a unos gustos estéticos muy particulares.

El ambiente doméstico recoge en esta estancia toda la sencillez formal que pedimos pero sin dejar de lado la elegancia y el empleo de los materiales más modernos. Tanto las configuraciones en isla como las de pared transmiten eficacia de la flexibilidad de unas estructuras medidas al detalle. En cuanto a los colores, tonos impensables como el negro o el rojo además de maderas oscuras y el protagonismo del aluminio brillante, ponen a nuestra disposición una nueva manera de entender este lugar privilegiado de la casa.

Ambientia, una empresa que 'crea'

Ambientia, una empresa que cuenta con una larga trayectoria en el mundo de los negocios, dispone de un equipo muy joven y comprometido con su trabajo. Sus empleados afirman que, aunque tienen en sus manos un negocio, en lugar de construir pisos, crean espacios en los que la gente se sienta cómoda y pueda vivir muchos años en ellos. «Esta empresa funciona como empresa patrimonial desde hace muchos años.

Como sus responsables tenían los terrenos en propiedad, empezaron a funcionar como promotores hace ya dos años en Tarragona, más concretamente en las calles Pere Martell y Calle Real», afirma Alfonso Volpini.

Desde el pasado mes de febrero, la empresa empieza a funcionar como Ambientia Inmobiliaria, «la cara visible de la promotora». Desde entonces, se está ultimando la imagen de la empresa.

Uno de los activos de este grupo es su equipo, muy joven y con muchas ganas. «La media de edad es de 30 años». Otra de las ventajas es su filosofía como empresa. «A todo el grupo nos emociona este proyecto y trabajamos para lograr un resultado satisfactorio para todas las partes». Para lograr este objetivo, todos los departamentos trabajan relacionados entre ellos, el técnico, el comercial, los de promoción, etc., incluso con los clientes.



Edificio de Nova Marina Residencial. Foto: Luis Milián

El pasado fin de semana, la inmobiliaria celebró unas jornadas de puertas abiertas en el edificio Nova Marina Residencial, que finalizó con un gran éxito de convocatoria. Esta es una de las últimas actuaciones en Tarragona, donde tienen vendidos prácticamente todos los pisos.

El próximo proyecto en nuestra ciudad será en Torres Jordi, donde la empresa dispone de un solar en el que construirá pisos de cuatro habitaciones, que estarán finalizados para la próxima primavera. «Después de hacer un estudio de la demanda del mercado, nos hemos dado cuenta de que la gente quiere pisos más grandes. Los pequeños son más rentables, porque son más fáciles de vender. En Tarragona se construyen pocos de muchos metros, pero se venden todos. El tamaño mínimo de cada piso será de 105 metros útiles. Todavía estamos trabajando en el código de estilo, decidiendo la anchura de los salones, la ubicación de las ventanas o los metros de las cocinas, todo desde el punto de vista estético y funcional».

Ambientia Inmobiliaria puede presumir de ser una empresa muy transparente con los clientes. «Nuestro objetivo es quedar bien con los clientes, nuestra palabra es como un contrato».

Respecto al sector, Alfonso Volpini señala que nos encontramos en una época en la que se ha cerrado el ciclo de bonanza vivido estos últimos años. «Estamos en una época de bajada y mantenimiento. Todos somos culpables de esta situación. Lo positivo es que se hará limpieza de las inmobiliarias que han buscado el dinero fácil y que han manchado el nombre del sector».

PUBLIREPORTAJE



Los sitemas de calefacción son muy diferentes. FOTO: PERE FERRÉ

PROPUESTAS ■ CALOR DE HOGAR

La calefacción llega a nuestras casas con los primeros fríos

Con la llegada del invierno, casi la mayoría de los hogares encienden sus calefacciones

POR **REDACCIÓN**

Ls bajas temperaturas propias de la época invernal en la que estamos, han obligado a que en muchos hogares se pongan en marcha los sistemas de calefacción. En nuestro país más de un millón de viviendas dispone de calefacción colectiva y más de tres millones cuentan con un sistema individual (electricidad, gas natural, propano, butano, fuel...), con el consiguiente incremento del consumo energético.

Según datos del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE), del Ministerio de Industria y Energía, cada familia gasta por término medio 1.200 euros anuales en energía y emite 4'6 toneladas de CO_2. La suma del gasto familiar alcanza la cifra de más de 15.000 millones de euros, lo que representa un 3'5 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB). El consumo se distribuye a partes iguales entre la vivienda y el vehículo privado. La calefacción representa el 64 por ciento del consumo energético total de una casa; un gasto excesivo que se puede rebajar si realizamos un uso correcto de los sistemas de calefacción.

Elegir el sistema de calefacción más adecuado para cada vivienda y familia es una tarea que requiere un concienzudo estudio de las características de nuestro hogar, del coste que estamos dispuestos a asumir y del tipo de clima del lugar donde residamos. La oferta es amplia y hay sistemas para todas las necesidades. La energía elegida para calentar el 34 por ciento por ciento de los hogares españoles es el gas natural.

Catalunya, Madrid, el País Vasco, Cantabria y Baleares, son, por este orden, las Comunidades Autónomas que hacen un mayor uso del gas natural como fuente de calefacción. La electricidad es la fuente de energía por la que han optado Comunidades con una climatología más benévola, alcanzando el 12 por ciento del consumo energético total. En Canarias, Andalucía, Murcia, Extremadura y Baleares la mayoría de las viviendas tienen en la electricidad su fuente de calor. Hay diferentes tipos de calefacción: la calefacción eléctrica por acumuladores, aparatos de aspecto similar a una estufa o radiador que consumen energía eléctrica para producir y almacenar calor durante la noche, aprovechando la tarifa nocturna en un máximo de ocho horas. Hay dos tipos de acumuladores: estáticos y dinámicos. Otro sistema es la calefacción misión de calor más natural, y consiste en una estructura de tuberías bajo el suelo que contienen agua caliente; la superficie de calor es mayor y realmente el cuerpo no llega a sentir ni frío ni calor, sino que se mantiene a su temperatura natural. Las bombas de calor son un sistema similar a los aparatos de aire acondicionado, permite disfrutar de una temperatura ideal durante todo el año: calefacción en invierno, aire acondicionado en verano.

PROPUESTAS ■ CALOR DE HOGAR

Las mil y una maneras de ahorrar en calefacción

Las bajas temperaturas propias del invierno han supuesto la entrada en funcionamiento de los aparatos de calefacción en el 85% de los hogares, con el consiguiente incremento del consumo energético: electricidad, gas natural, propano, butano, fuel.

REDACCIÓN

El clima del ámbito geográfico en que vivimos, el tamaño de la vivienda, el tipo y calidad del acristalamiento y la existencia de aislamiento térmico determinan en mucho el gasto en calefacción. Si adoptamos las medidas precisas, afrontaremos «cálidamente» los rigores invernales sin que nuestro bolsillo se resienta en exceso.

Así, mataremos dos pájaros de un tiro: ahorramos un poco, y reducimos el impacto ecológico que supone el consumo de energía. Si está pensando en instalar un sistema de calefacción en su vivienda, tenga en cuenta el tamaño, superficie, ubicación y orientación de la misma. Y el uso que va a dar a esa vivienda.

Sistemas centrales

Bomba de calor (electricidad). Proporciona aire acondicionado en verano y calefacción en invierno. Ahorra entre un 60 y un 80% de energía respecto de un sistema eléctrico convencional. Es recomendable para climas templados. Acumuladores (electricidad). Reducen los gastos de calefacción, ya que aprovechan las tarifas nocturnas, más baratas. Indicados para climas fríos y en habitaciones de uso diurno.

Caldera mural de gas con radiadores (Gas propano o gas natural). Alcanzan rápidamente la temperatura deseada. Recomendable en viviendas de más de 100 metros cuadrados, y en las unifamiliares en climas fríos.

Sistemas modulares

Radiador mural estanco (gas propano). Se puede instalar mediante módulos en función de las necesidades. Indicado en climas templados, en las habitaciones más frecuentadas.

Estufa infrarroja y Estufa catalítica (bombona de butano o propano). No precisan instalación. Pero el calor emitido no se distribuye uniformemente. Indicadas para habitaciones de menos de 30 m2. Radiador de aceite y convectores de aire (electricidad). Elevado consumo. Útiles como refuerzo de otros sistemas de calefacción.

Es importante, también, controlar la temperatura de la calefacción, mantener el termostato en 20º C durante el día. Para dormir son suficientes de 15º a 17º C.

No olvide que las superficies de cristal son el punto más vulnerable a las fugas de calor. Instale siempre que pueda doble acristalamiento en las ventanas. Ahorrará un 20% de energía.

> Controlar la temperatura y aislar las ventanas y puertas, la clave para ahorrar



Los aparatos de calefacción han cambiado sus diseños y se han modernizado. FOTO: PERE FERRÉ

EL DATO

El sistema más empleado

El gas natural. Este sistema de calefacción es uno de los más empleados. El gas natural es limpio, no contamina y es eficaz. La calefacción individual de gas natural calienta los hogares a través de radiadores por toda la casa, y se caracteriza por ser un combustible cómodo pues no hay que preocuparse ni de su almacenamiento ni de su distribución. Una vez instalado, puede ser utilizado tanto como calefacción como para la producción de agua caliente y para la cocina. Sus pros son importantes. Permite una fácil regulación del calor por las habitaciones. Además, no requiere de tanques de combustible, ahorrándose el mantenimiento, revisiones y la preocupación de hacer el pedido cada cierto tiempo. Es posible mantener toda la casa a la misma temperatura, evitando los molestos cambios bruscos de temperatura de una habitación a otra. La colocación estratégica de los radiadores permite un calor homogéneo en toda la casa. El sistema de radiadores ofrece un calor saludable, sin excesos, gradual y uniforme evitando los sistemas de aire tan perjudiciales para las personas con problemas alérgicos o respiratorios.


Fa 150 anys
vam tenir un somni
i avui més de 10 milions de clients
decideixen fer-lo realitat cada dia
Amb Gas Natural, alguna cosa canvia a la vida de milions de persones. Perquè confien en el suport d'una empresa avalada per més de 150 anys d'experiència. Una companyia en continu creixement i amb una presència internacional cada cop més gran. Una institució on milers de persones comparteixen un somni i treballen amb un sol objectiu: el benestar. I aquest somni, millorar la vida de milions de persones, s'està complint. Gràcies a tothom.
gasNatural
EXPO ZARAGOZA 2008
www.gasnatural.com